

ROY F. BAUMEISTER
JOHN TIERNEY

Puterea VOINTEI

DESCOPERĂ CEA MAI MARE
FORȚĂ INTERIOARĂ



Editura Paralela 45

ROY F. BAUMEISTER
JOHN TIERNEY

PUTEREA
VOINTEI

Redactare: Ioan Es. Pop
Tehnoredactare & DTP copertă: Mihail Vlad
Pregătire de tipar: Marius Badea

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

BAUMEISTER, ROY F.

Puterea voinței : descoperă cea mai mare forță interioară /

Roy F. Baumeister, John Tierney ; trad. din lb. engleză de Ianina Marinescu. -

Pitești : Paralela 45, 2020

ISBN 978-973-47-3147-3

I. Tierney, John

II. Marinescu, Ianina (trad.)

159.9

Willpower. Rediscovering the Greatest Human Strength

Roy F. Baumeister, John Tierney

Copyright © Roy F. Baumeister and John Tierney, 2011

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Penguin Press, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Copyright © Editura Paralela 45, 2020

Prezenta lucrare folosește denumiri ce constituie mărci înregistrate, iar conținutul este protejat de legislația privind dreptul de proprietate intelectuală.

www.edituraparelela45.ro

ROY F. BAUMEISTER
JOHN TIERNEY

Puterea VOINTEI

DESCOPERĂ CEA MAI MARE FORȚĂ INTERIOARĂ

Traducere din limba engleză de
Ianina Marinescu

Copiilor noștri,
Athena și Luke

CUPRINS

<i>Introducere</i>	9
1. Este voința mai mult decât o metaforă?	25
2. De unde vine puterea voinței?	44
3. O scurtă istorie a listei de priorități, de la Dumnezeu la Drew Carey.....	63
4. Osteneala luării deciziilor	87
5. Unde au dispărut toți banii.....	106
6. Poate fi întărită voința?	120
7. Cum să te autodepășești în inima întunericului.....	136
8. Oare o putere superioară i-a ajutat pe Eric Clapton și pe Mary Karr să renunțe la băutură?.....	159
9. Cum să crești copii puternici: stimă de sine versus autocontrol	178
10. Furtuna perfectă a dietelor	203
Concluzie: Viitorul voinței – cu cât ai mai multă, cu atât efortul e mai mic.....	224
<i>Mulțumiri</i>	245
<i>Note</i>	247

INTRODUCERE

Oricum ai defini succesul – o familie fericită, prieteni buni, o carieră plină de satisfacții, o sănătate robustă, securitate financiară, libertatea de a da curs propriilor pasiuni –, acesta tinde să fie însoțit de anumite calități. Când psihologii izolează calitățile personale predictibile ale „reușitei” în viață, ei descoperă de fiecare dată aceleași două trăsături: inteligența și autocontrolul. Până acum, cercetătorii nu au aflat cum să sporească permanent inteligența. Însă au descoperit – sau au redescoperit, cel puțin – cum să îmbunătățească autocontrolul.

De unde și această carte. Noi suntem de părere că cercetările despre voință și despre autocontrol constituie cea mai înaltă speranță a psihologiei de a contribui la bunăstarea omului. Voința ne permite să ne schimbăm pe noi înșine și să schimbăm societatea cu mic, cu mare. Așa cum scria Charles Darwin în *Originea omului și selecția sexuală*: „Atingem cel mai înalt grad de cultură morală la care e posibil să ajungă un om în momentul în care ne dăm seama că trebuie să ne controlăm gândurile.” Noțiunea victoriană de voință însă a decăzut din grații, unii dintre psihologii și filosofi secolului XX îndoindu-se chiar de existența sa. Baumeister însuși a fost foarte sceptic la început. Însă apoi a studiat voința în laborator: cum le oferă ea oamenilor forța de a persevera, cum își pierde ei autocontrolul atunci când voința le este sleită, cum e alimentată această energie mentală de glucoza din fluxul sanguin. Baumeister și colaboratorii săi au descoperit că voința, asemenea unui mușchi, obosește atunci când este folosită în exces, dar și că poate fi întărită pe termen lung, prin exerciții. Întrucât experimentele lui Baumeister demonstau în primul rând existența voinței, aceasta a devenit unul dintre subiectele cele mai studiate în științele sociale (iar respectivele

experimente se regăsesc acum printre cele mai citate cercetări în psihologie). El și colegii lui din toată lumea au descoperit că întărirea voinței este cea mai sigură cale către o viață mai bună.

Au ajuns să-și dea seama că majoritatea problemelor, personale și sociale, sunt centrate pe eșecul autocontrolului: cheltuieli și împrumuturi compulsive, violență la primul impuls, rezultate slabe la școală, delăsare la serviciu, abuz de alcool și de medicamente, o alimentație nesănătoasă, lipsa exercițiilor fizice, anxietate cronică, furie explozivă. Un slab autocontrol e direct legat de aproape orice fel de traumă individuală: pierderea prietenilor, concedierea, divorțul, închisoarea. Te poate costa US Open, așa cum au demonstrat în 2009 accesele de furie ale Serenei Williams. Îți poate distruge cariera, după cum continuă să descopere politicienii adulterini. Poate contribui la epidemia de împrumuturi și investiții riscante care a devastat sistemul financiar și la previziunile nesigure ale atâtor oameni care (la fel ca liderii lor politici) nu au reușit să pună deoparte suficienți bani pentru a avea la bătrânețe.

Cere-le oamenilor să-ți dezvăluie cele mai tari calități personale și adesea se vor autocredita cu însușiri precum onestitate, bunătate, simțul umorului, creativitate, temeritate și alte virtuți – chiar și modestie. Dar nu autocontrol. Aceasta a ieșit pe ultimul loc printre virtuțile studiate de cercetătorii care au chestionat mai mult de un milion de oameni din toată lumea. Din cele 20-30 de trăsături caracteriale pozitive din chestionarul cercetătorilor, autocontrolul a fost una pe care oamenii s-au arătat cel mai puțin înclinați să o recunoască la ei înșiși. Invers, atunci când cei chestionați au fost întrebați de eșecurile lor, lipsa de autocontrol a ajuns în capul listei.

Oamenii se simt copleșiți, pentru că tentațiile sunt mai multe ca oricând. Se prea poate ca, plin de respect, trupul tău să se prezinte la timp la serviciu, dar mintea ta poate evada în orice clipă cu un singur click pe mouse sau pe telefon. Poți lăsa deoparte orice job, verificându-ți e-mailul sau stând pe Facebook, navigând pe site-urile mondene sau jucând un joc video. Un utilizator tipic al calculatorului intră zilnic pe mai mult de 30 de site-uri. Într-o sesiune de cumpărături online de numai zece minute, îți poți afecta suficient de grav bugetul pe întregul an. Tentațiile nu încetează niciodată să apară. Adesea, noi ne gândim la voință ca la o forță extraordinară, chemată în cazuri de urgență, dar nu asta au descoperit Baumeister și colegii săi de curând, când au monitorizat un grup de mai mult de 200

de femei și bărbați din centrul Germaniei. Aceste persoane purtau beeper care porneau de șapte ori pe zi, la intervale aleatorii, pentru a-și nota dacă simțeau în acele momente vreo dorință sau dacă au simțit o astfel de dorință nu cu mult timp în urmă. Studiul laborios, condus de Wilhelm Hoffmann, a strâns mai mult de zece mii de rapoarte despre toate aceste momente trăite din zori și până în miez de noapte.

S-a dovedit că dorința era regula, nu excepția. În aproximativ jumătate din timp, oamenii simțeau câte o dorință atunci când își porneau beeperle, iar un sfert au declarat că tocmai au simțit o dorință în ultimele cinci minute. Multe dintre aceste dorințe erau dintre cele cărora voiau să le reziste. Cercetătorii au concluzionat că oamenii consumă un sfert din timpul petrecut în stare de veghe rezistând dorințelor – cel puțin patru ore pe zi. Altfel spus, dacă în orice moment al zilei ai lua patru persoane, doar una dintre ele s-ar folosi de voință pentru a rezista unei dorințe. Iar asta nici măcar nu include toate situațiile în care se exercită voința, căci oamenii se folosesc de ea și pentru alte lucruri, cum ar fi luarea deciziilor.

Dorința căreia i s-a rezistat cel mai mult în studiul cu beeper a fost pofta de a mânca, urmată de nevoia de a dormi, apoi de nevoia de a se relaxa, de pildă a lua o pauză de la muncă, făcând un puzzle sau jucând un joc în loc de a redacta o notificare. Nevoile sexuale au fost următoarele pe lista de dorințe cărora li se rezistă cel mai mult, cu puțin înaintea dorințelor orientate spre alte tipuri de interacțiuni, precum a verifica e-mailul sau a vizita site-urile de tipul rețelelor sociale, a naviga pe internet, a asculta muzică sau a se uita la televizor. Pentru a scăpa de tentații, oamenii au declarat că recurg la diverse strategii. Cea mai populară a fost distragerea sau implicarea într-o nouă activitate, deși uneori s-a încercat suprimarea directă a dorinței sau pur și simplu înfruntarea anevoioasă a acesteia. Reușita a fost, desigur, împărțită. Subiecții s-au descurcat destul de bine în a evita să se culce, să facă sex, să cheltuiască bani, dar nu la fel de bine să reziste ispitei reprezentate de televizor sau de internet ori tentației generale de a se relaxa în loc să muncească. În medie, atunci când au apelat la voință pentru a rezista unei dorințe, au reușit în jumătate din timp.

O rată de eșec de 50% sună descurajator și s-ar putea foarte bine să fie destul de proastă după standarde istorice. Nu avem cum ști cât de mult își exercitau autocontrolul strămoșii noștri în vremea de dinainte de apariția beeperelor și a psihologiei experimentale, dar pare foarte probabil

că s-au aflat sub mai puțină presiune. În Evul Mediu, majoritatea erau țărani care petreceau zile lungi și plicticoase la câmp, având adesea alături cantități impresionante de bere. Nu căutau să fie promovați la serviciu și nici nu încercau să urce pe scara socială, așa că nu primeau prime pentru conștiinciozitate (și nici nu era așa de nevoie să fie treji). Satele lor nu ofereau prea multe tentații evidente, în afară de alcool, de sex sau de bătrâna lenevie. În general, virtutea era întărită mai degrabă de dorința de a evita rușinea publică, decât de zelul de a atinge perfecțiunea umană. În Biserica Catolică medievală, mântuirea depindea mai mult de calitatea de a face parte din grup și de păstrarea ritualurilor-standard decât de actele eroice de voință.

Însă în secolul al XIX-lea, pe măsură ce s-au mutat în orașele industrializate, agricultorii nu au mai fost constrânși de biserica satului, de presiunea socială și de credințele universale. Reforma protestantă a făcut ca religia să fie mai individualistă, iar Iluminismul a slăbit credința în orice fel de dogmă. Victorienii s-au trezit trăind într-o perioadă de tranziție, în care certitudinile morale și instituțiile rigide ale Europei medievale erau pe moarte. Un subiect comun de dezbatere era dacă moralitatea ar putea supraviețui fără religie. Pornind de la temeuri teoretice, mulți victorienii au ajuns să se îndoiască de principiile religioase, dar au continuat să pretindă că sunt credincioși loiali, întrucât considerau că este de datoria lor publică să mențină moralitatea. Astăzi e ușor să râdem de ipocrizia, de pudibonderia lor și de fețele de masă lungi până în podea – ca să nu li se vadă gлезnele! Nu cumva să se excite cineva? Dacă citești cele mai convingătoare predici ale lor despre Dumnezeu și datorie sau cele mai trăsnete teorii despre sex, ai să poți înțelege de ce oamenii din acea epocă s-au îndreptat către filosofia lui Oscar Wilde, căutând ușurare: „Pot rezista la orice, mai puțin în fața tentației.” Însă, ținând seama de toate noile tentații existente, cu greu poate fi considerat nevrotic cel aflat în căutare de noi surse de rezistență. Frământându-se cu privire la degradarea morală, în timp ce patologia socială se concentra la orașe, victorienii au căutat ceva mai palpabil decât grația divină, o forță interioară care să-l protejeze chiar și pe un ateu.

Au început să folosească termenul de „puterea voinței”, datorită concepției populare că era implicată o oarecare forță – un echivalent interior al impulsului care dădea putere Revoluției Industriale. Oamenii au căutat să-și sporească această forță, urmând îndemnul englezului

Samuel Smiles din *Self-Help*, una dintre cărțile cele mai cunoscute ale secolului al XIX-lea, de ambele părți ale Atlanticului. „Geniu înseamnă răbdare“, le reamintea el cititorilor, explicând succesul oricui, de la Isaac Newton la Stonewall Jackson*, ca urmare a „refuzului autoimpus“ și a „perseverenței neobosite“. Un alt guru al epocii victoriene, preotul american Frank Channing Haddock, a publicat un bestseller internațional, intitulat simplu *Puterea voinței*. A încercat să-i dea voinței o aparență științifică, numind-o „o energie susceptibilă a crește cantitativ și a evolua calitativ“, însă nu avea nici cea mai vagă idee – și nici cea mai vagă dovadă – în legătură cu ce anume ar putea fi această energie. O concepție asemănătoare a venit din partea cuiva cu referințe mai bune, Sigmund Freud, care a teoretizat că sinele depinde de activități mentale ce presupun un transfer de energie.

Dar modelul energetic al sinelui lui Freud a fost în general ignorat de cercetătorii care i-au urmat. Abia recent, în laboratorul lui Baumeister, oamenii de știință au început să caute sistematic această sursă de energie. Până la momentul respectiv, în mare parte din secolul trecut, psihologii, educatorii și restul claselor implicate în dezbateri și discuții au continuat să găsească un motiv sau altul pentru a crede că această sursă nu există.

DECLINUL VOINȚEI

Fie că analizezi analele academice, fie cărțile de self-help din aeroporturi, e limpede că noțiunea de „construire a caracterului“ din secolul al XIX-lea e demodată de ceva vreme. Fascinația pentru voință a intrat în declin în secolul XX, în parte din cauza exceselor victoriene, în parte din cauza schimbărilor economice și a celor două războaie mondiale. Vărsarea îndelungată de sânge din timpul Primului Război Mondial pare o consecință a încăpățânării prea multor domni de a-și face „datoria“, care implica o moarte fără sens. În America și în mare parte a Europei de Vest, intelectualii propovăduiau o viziune mult mai relaxată asupra vieții – dar din păcate nu și în Germania, unde s-a dezvoltat o „psihologie a voinței“ care să ghideze țara prin negurile refacerii de după război. Această temă

* General sudist din timpul Războiului Civil american. (N. trad.)

urma să fie îmbrățișată de către naști, a căror revenire în forță a fost înfățișată în infamul film propagandistic al lui Leni Riefenstahl, *Triumful voinței*. Conceptul nazist de obediență în masă în fața unui sociopat nu semăna nici pe departe cu conceptul victorian de forță morală, dar distincția a fost pierdută din vedere. Dacă naștii au reprezentat triumful voinței... ei bine, când vine vorba de publicitate proastă, nimic nu se compară cu adeziunea personală a lui Adolf Hitler.

Declinul voinței nu a părut ceva atât de grav, iar după război au existat alte forțe care au trezit-o. Pe măsură ce tehnologia a făcut ca bunurile să fie mai ieftine, iar oamenii din suburbii mai bogați, stimularea cererii consumatorului a devenit vitală pentru economie, așa încât o nouă și sofisticată industrie a publicității îndemna pe oricine să cumpere acum. Sociologii au identificat o nouă generație de persoane „îndemnite de alții”, ghidate mai degrabă de păreri vecinilor, decât de convingeri morale interioare puternice. Cărțile de self-help rigid din epoca victoriană au ajuns să fie văzute ca naiv de autocentrate. Noile bestseller-uri erau lucrări vesele, precum *Secretele succesului* (*How to Win Friends and Influence People*), a lui Dale Carnegie, și *Forța gândirii pozitive* (*The Power of Positive Thinking*), a lui Norman Vincent Peale. Carnegie are nevoie de opt pagini pentru a-i învăța pe oameni cum să zâmbească. Zâmbetul perfect îi va face pe semenii să te agreeze, explică el, iar dacă ei cred în tine, atunci succesul este asigurat. Peale și alți autori vin cu o metodă și mai ușoară.

„Factorul de bază în psihologie este dorința realizabilă”, scria Peale. „Omul care se gândește la succes tinde deja să aibă succes.” Napoleon Hill a vândut milioane de exemplare din *Think and Grow Rich* cerându-le cititorilor să se decidă cât de mulți bani voiau, să noteze cifra pe o bucată de hârtie, iar apoi „să se considere deja în posesia banilor”. Cărțile acestor guru au continuat să se vândă până la sfârșitul secolului, iar filosofia lui „Simte-te bine” a fost întregită cu un slogan rimat: „Believe it, achieve it”^{*}.

Schimbarea la nivelul caracterului uman a fost observată de un psihanalist pe nume Allen Wheelis care, la sfârșitul anilor '50, a dezvăluit ceea ce considera el a fi un mic secret murdar al profesiei sale: psihoterapeuții freudieni nu mai practicau așa cum ar fi trebuit să o facă. În cartea sa de referință, *The Quest of Identity* (*În căutarea identității*), Wheelis a descris o

* „Crede, reușește.” (engl. în original) (N. trad.)

schimbare în structura de caracter față de felul cum era aceasta pe timpul lui Freud. Cetățenii victorienii din clasa mijlocie care reprezentau în majoritate clientela lui Freud aveau o voință extrem de puternică, fiind dificil pentru terapeut să treacă dincolo de inflexibilitatea rezistenței lor și de sentimentul lor în privința a ce e bine și ce e rău. Terapiile lui Freud se concentraseră pe modalități de a învinge aceste rezistențe și de a-i lăsa pe pacienți să vadă de ce erau nevrotici și nefericiți, pentru că, odată obținută perspectiva interioară, acești oameni se puteau schimba cu ușurință. Cu toate acestea, pe la jumătatea secolului, armura caracterului oamenilor era diferită. Wheelis și colegii săi au descoperit că oamenii ajungeau la această perspectivă interioară mai repede decât în timpul lui Freud, însă apoi terapia bătea pasul pe loc și eșua. Lipsindu-le caracterul de fier al victorienilor, oamenii nu aveau tăria de a urma calea interioară și de a-și schimba viața. Wheelis s-a folosit de termeni freudieni pentru a vorbi despre declinul supraeului în societatea occidentală, însă vorbea de fapt despre o slăbire a voinței – iar toate acestea se întâmplau *înainte* de boom-ul demografic din anii 1960, cu mantra sa contraculturală „Dacă îți place, dă-i înainte.”

Cultura populară a continuat să celebreze autoindulgența „Generației Eu” a anilor '70, iar sociologii, al căror număr și a căror influență au atins apogeul la sfârșitul secolului XX, au venit cu noi argumente împotriva voinței. Cei mai mulți sociologi au căutat cauzele comportamentului deviant în afara individului: sărăcie, lipsa celor apropiați, opresiune sau eșecuri ale mediului ori ale sistemului economic și politic. Căutarea de factori din exterior este adesea mai confortabilă pentru toată lumea și în special pentru numeroșii academicieni, îngrijorați că, prin a sugera că problemele oamenilor ar putea avea cauze interioare, riscă să cadă în păcatul incorect politic de a „da vina pe victimă”. De asemenea, problemele sociale par mai ușor de rezolvat decât defectele de caracter, cel puțin în opinia sociologilor care propun noi politici și programe pentru a le rezolva.

Însăși ideea că oamenii se pot controla conștient a fost privită de la început cu suspiciune de către psihologi. Freudienii au pretins că mare parte a comportamentului uman adult e rezultatul unor forțe și procese inconștiente. B.F. Skinner nu acordă prea multă importanță valorii conștiinței și altor procese mentale, decât dacă acestea sunt necesare pentru consolidarea contingențelor. În *Dincolo de libertate și demnitate* (*Beyond Freedom and Dignity*), el susține că pentru a înțelege natura umană trebuie

să trecem dincolo de valorile demodate din titlul cărții. Deși multe dintre teoriile specifice ale lui Skinner au fost respinse, anumite aspecte ale abordării sale au fost reînsoflete de psihologii convinși că mintea conștientă este supusă inconștientului. Voința a ajuns să pară atât de lipsită de importanță, încât nici măcar nu a mai fost măsurată sau menționată în teoriile moderne ale personalității. Unii cercetători în neurologie îi resping existența. Mulți filosofi refuză să folosească termenul. Dacă dorești să dezbată această chestiune filosofică clasică a liberului arbitru, preferă să vorbească despre libertatea de acțiune, nu de voință, pentru că se îndoiesc că ar exista așa ceva. Unii se referă cu dispreț la „așa-numita voință”. De curând, anumiți savanți au început chiar să argumenteze că sistemul juridic trebuie refăcut pentru a elimina noțiuni ieșite din uz, precum liberul arbitru și responsabilitatea.

În anii 1970, când Baumeister și-a început cariera de psihosociolog la Princeton, el împărtășea acest scepticism general legat de voință. Pe atunci, colegii săi nu-și îndreptau atenția către autocontrol, ci către stima de sine, iar Baumeister a devenit încă de pe atunci coordonator al cercetărilor, dovedind că oamenii cu mai multă încredere în abilitățile lor și în propria valoare tind să fie mai fericiți și mai împliniți. Așa că de ce să nu-i ajute și pe ceilalți să reușească prin găsirea unor modalități de a le impulsiona încrederea în sine? Părea un obiectiv suficient de rezonabil pentru psihologi și pentru mase și a dus la versiuni de popularizare a stimei de sine și a forței personale în bestseller-uri precum *Eu sunt OK – Tu ești OK* și *Descoperă forța din tine* (*Awaken the Giant Within*). Însă rezultatele au fost dezamăgitoare, atât în laborator, cât și în afara lui. În timp ce cercetările internaționale arătau că elevii americani de clasa a opta, profil real, au o încredere deosebit de ridicată în capacitățile proprii, la teste aceștia obțineau rezultate sub coreeni, japonezi și alți elevi, cu o stimă de sine mai scăzută.

Între timp, în anii 1980, câțiva cercetători au început să se arate interesați de autoreglare, termenul pe care psihologii îl foloseau pentru autocontrol. Readucerea în actualitate a autocontrolului nu s-a petrecut din inițiativa teoreticienilor, care rămâneau în continuare convinși că voința era un mit victorian demult apus. Însă atunci când alți psihologi au ajuns în laborator sau pe teren, au tot continuat să dea peste ceva ce aducea extrem de mult cu voința.

REVENIREA VOINȚEI

În psihologie, teoriile sclipitoare sunt modeste. Oamenilor le place să creadă că domeniul evoluează grație noii și impresionantei perspective a vreunui gânditor, dar de regulă lucrurile nu stau așa. Nu a veni cu idei e partea cea grea. Fiecare are câte o teorie dragă inimii sale despre motivele pentru care facem ceea ce facem, iar din cauza asta psihologii sunt sătui să îi asculte descoperirile, concesiate cu „O, și bunica știa *asta*“. În general, progresul nu vine din teorii, ci din găsirea unei modalități ingenioase de a *testa* o teorie, așa cum a făcut și Walter Mischel. El și colegii săi nu construiau teorii despre autoreglare – de fapt, ei nici măcar nu au vorbit despre rezultatele lor în termeni de autocontrol sau voință decât mulți ani mai târziu.

Ei au studiat modul în care un copil învață să reziste gratificării imediate și au găsit noi modalități creative de a observa acest proces la copiii de patru ani. Specialiștii aduceau pe rând câte un copil în încăpere, îi arătau o beza și îi propuneau o înțelegere înainte de a-l lăsa singur. Copiii puteau mânca bezeaua oricând doreau, dar, dacă se abțineau până când revenea experimentatorul, mai primeau o beza. Unii copii înfulecau bezeaua imediat; alții încercau să reziste, dar nu reușeau să se abțină; unii însă au reușit să reziste cele 15 minute pentru a primi o răsplătă mai mare. Cei care au reușit au făcut-o prin autodistragerea atenției, ceea ce la momentul experimentului, în anii 1960, părea o descoperire destul de interesantă.

Totuși, abia mult mai târziu, Mischel a descoperit și altceva, din pură întâmplare. Propriile sale fiice mergeau la aceeași școală, în campusul Universității Stanford, unde avuseseră loc experimentele cu bezeaua. La multă vreme după ce își terminase cercetarea și trecuse la alte subiecte, Mischel a tot continuat să audă de la fiicele sale vești despre colegii lor de clasă. El a observat că aceia care nu reușiseră să aștepte cea de-a doua beza păreau să aibă mai multe probleme decât ceilalți, atât la școală, cât și în afara ei. Pentru a afla dacă există vreun tipar, Mischel și colegii săi au luat urma a sute de participanți la experiment. Ei au descoperit că majoritatea celor care dovediseră o voință mai puternică la vârsta de patru ani izbutiseră să ia note mai mari și să obțină rezultate mai bune la teste. Copiii

care reușiseră să se abțină cele 15 minute încheiate au obținut cu 210 puncte mai mult la testul SAT* decât cei care cedaseră după prima jumătate de minut. Copiii care dovediseră că au voință au devenit mai populari printre cei de-o seamă cu ei și s-au făcut remarcați de profesori. Ulterior, au ajuns să câștige salarii mai mari. Aveau un indice de masă corporală mai scăzut, ceea ce însemna că sunt mai puțin înclinați să se îngrașe cu vârsta. Și era mult mai puțin probabil să fi avut probleme cu abuzul de medicamente.

Aceste rezultate erau impresionante, pentru că se întâmplă destul de rar ca o măsurătoare a ceva realizată în copilărie să constituie o predicție pentru ceva de la maturitate, la un nivel care să conteze statistic. Într-adevăr, această separare a fost una dintre loviturile fatale date abordării psihanalitice freudiene în psihologie, care pune accentul pe experiențele din copilăria timpurie ca fundație a personalității adulte. Cercetând aceste studii prin anii 1990, Martin Seligman a ajuns la concluzia că nu prea există vreo dovadă convingătoare că episoadele din copilăria timpurie au un impact causal asupra personalității adulte, cu posibila excepție a traumelor severe și a malnutriției. Cele câteva corelații semnificative pe care le-a observat între măsurătorile din copilărie și cele de la maturitate pot fi considerate în mare parte ca reflectând tendințe genetice (înnăscute), precum a avea o dispoziție generală veselă sau una mohorâtă. Se poate foarte bine ca voința de a rezista unei bezele să aibă și o componentă genetică, însă pare totodată a fi supusă unei dospiri, generând acel rar avantaj din copilărie care va rodi pe tot parcursul vieții. Roadele par și mai semnificative după stabilirea beneficiilor generale ale autocontrolului, așa cum a făcut Baumeister în *Losing Control (Pierderea controlului)*, un manual pe care l-a scris în 1994 împreună cu soția sa, Dianne Tice, profesoară la Universitatea Case Western Reserve, și cu Todd Heatherton, profesor la Harvard.

„Eșecul autoreglării reprezintă patologia socială majoră a timpurilor noastre“, au concluzionat ei, indicând către dovezile tot mai numeroase ale contribuției acestuia la creșterea numărului de divorțuri, a violenței domestice, criminalității și a multor alte probleme. Această carte a impulsionat mai multe experimente și studii, printre care și o scală de măsurare a autocontrolului în testele de personalitate. Când cercetătorii au comparat notele studenților cu aproape 35 de trăsături de personalitate, autocontrolul s-a

* Test de aptitudini școlare. (N. trad.)

dovedit a fi *singura* trăsătură care putea anticipa mai bine decât întâmplarea raportul note/credite al unui student. De asemenea, autocontrolul s-a dovedit a fi un instrument mai bun de predicție a notelor studenților decât IQ-ul sau rezultatele la testul SAT. Deși inteligența brută e cu certitudine un avantaj, studiul a arătat că autocontrolul este mult mai important, pentru că îi ajută pe studenți să se dovedească mai demni de încredere la ore, să se ocupe mai devreme de teme și să-și petreacă mai mult timp lucrând și mai puțin timp uitându-se la televizor.

În activitatea profesională, managerii cu un bun autocontrol sunt apreciați mai mult de către subordonații lor, ca și de ce-i aflați pe aceeași treaptă ierarhică. Oamenii cu un bun autocontrol par extraordinar de pricepuți la formarea și menținerea unor relații sigure și satisfăcătoare de atașament față de alți oameni. S-a dovedit că sunt mai empatici și că reușesc să privească lucrurile și din perspectiva celuilalt. Sunt mai stabili emoțional și mai puțin înclinați spre anxietate, depresie, paranoia, psihoză, comportamente obsesiv-compulsive, tulburări de comportament alimentar, probleme cu alcoolul și alte maladii. În același timp, e mai probabil ca oamenii cu un slab autocontrol să-și lovească părinții și să comită numeroase alte infracțiuni – iar și iar, așa cum a demonstrat June Tangney, care a colaborat cu Baumeister pentru a crea scala de autocontrol din testele de personalitate. Atunci când i-a testat pe deținuți și i-a căutat apoi după ani de zile de la punerea în libertate, a descoperit că era mai probabil ca aceia care aveau un grad redus de autocontrol să comită mai multe infracțiuni și să se întoarcă în închisoare.

Cea mai puternică dovadă de până acum a fost publicată în 2010. Într-un studiu longitudinal epuizant, mult mai amplu și mai amănunțit decât oricare altul realizat anterior, o echipă internațională de cercetători a urmărit o mie de copii din Noua Zeelandă de la naștere și până la vârsta de 32 de ani. Autocontrolul fiecărui copil a fost evaluat în numeroase moduri (pe baza observațiilor cercetătorilor, precum și a declarațiilor date de părinți, profesori și chiar de copii în privința anumitor probleme). Asta a dus la alcătuirea unei măsurători extrem de sigure a autocontrolului copiilor, iar cercetătorii au reușit să verifice respectiva măsurătoare în cazul unei palete extraordinar de largi de rezultate, pe parcursul adolescenței și până la maturitate. Copiii cu un autocontrol ridicat au devenit adulți cu o stare de sănătate mai bună, respectiv cu un grad mai

scăzut de obezitate, cu mai puține boli cu transmitere sexuală, ba chiar și cu o dantură mai sănătoasă. (Aparent, un bun autocontrol presupune și îngrijirea dinților.) Autocontrolul nu a avut relevanță pentru depresii-le adulților, dar lipsa lui i-a făcut pe oameni să fie mai înclinați către alcool și droguri. Copiii cu un slab autocontrol au manifestat tendința de a se descurca mai prost din punct de vedere financiar, având joburi prost plătite și mai puțini bani în bancă. În cazul lor, era mai puțin probabil ca ei să dețină o casă sau să economisească bani pentru anii de după pensionare. În ultimul rând, dar cu siguranță nu mai puțin important, era mai probabil ca aceia cu un autocontrol scăzut să ajungă în închisoare. Dintre subiecții cu cele mai scăzute niveluri de autocontrol, mai mult de 40% avuseseră o condamnare până la vârsta de 32 de ani, comparativ cu doar 12% în cazul celor care se situaseră în copilărie la nivelul superior al distribuirii autocontrolului.

Deloc surprinzător, unele dintre aceste diferențe au fost corelate cu inteligența, clasa socială și rasa – însă toate rezultatele și-au păstrat semnificația, chiar și când s-a ținut cont de acești factori. Într-un studiu ulterior, aceiași cercetători i-au avut în vedere pe frații și surorile proveniți din aceleași familii și care crescuseră în aceleași cămine. Din nou, iar și iar, frații cu un autocontrol mai redus în copilărie au dus-o mai rău la maturitate. Au devenit mai bolnavi și mai săraci, iar probabilitatea de a ajunge la închisoare a fost mai mare. Rezultatele nu puteau fi mai clare de atât: autocontrolul este o forță vitală și un element esențial pentru a reuși în viață.

EVOLUȚIE ȘI ETICHETĂ

În timp ce psihologii identificau avantajele autocontrolului, antropologii și cercetătorii în neurologie încercau să înțeleagă cum s-a dezvoltat acesta. Creierul uman se distinge prin niște lobi frontali mari și elaborați, oferindu-ne ceea ce s-a presupus multă vreme a fi un avantaj esențial: inteligența de a rezolva problemele apărute în jur. Până la urmă, se presupune că un animal cu un creier mai mare poate supraviețui și se poate reproduce mai bine decât unul cretin. Însă un creier mare necesită și multă energie. Creierul uman adult reprezintă doar aproximativ 2% din organism,

dar consumă mai mult de 20% din energia acestuia. Surplusul de materie cenușie e util numai dacă îi permite animalului să obțină suficiente calorii în plus pentru a o alimenta, iar oamenii de știință nu au înțeles cum s-a autoachitat creierul de această sarcină. Ce anume, mai exact, a făcut ca un creier mai mare, cu puternicii săi lobi frontali, să prevaleze din punct de vedere genetic?

O explicație timpurie pentru creierul mărit se referea la banane și la alte fructe bogate în calorii. Animalele care pasc iarbă nu trebuie să se gândească prea mult la locul unde pot găsi următoarea lor masă. Dar un bananier, care acum o săptămână era plin de banane date în pârg, s-ar putea ca azi să fie gol sau să mai aibă doar niște fructe maronii, deloc atrăgătoare și storcite. Un consumator de banane are nevoie de un creier mai mare pentru a-și aminti unde sunt fructele coapte, iar creierul poate fi alimentat de kaloriile din banane, așa că „teoria cu creierul căutător de banane“ are sens – dar numai ca teorie. Antropologul Robin Dunbar a găsit că teoria nu stă în picioare atunci când a cercetat creierul și alimentația diferitelor animale. Dimensiunea creierului nu a putut fi pusă în legătură cu tipul de alimentație. În cele din urmă, Dunbar a ajuns la concluzia că acesta nu a evoluat pentru a face față unui mediu fizic, ci mai degrabă unuia mult mai important pentru supraviețuire: viața socială. Animalele cu un creier mai mare au rețele sociale mai mari și mai complexe. Această constatare a indicat un nou mod de a-l înțelege pe *Homo sapiens*. Oamenii sunt primatle cu cei mai mari lobi frontali pentru că alcătuiesc cele mai mari grupuri sociale și se pare că acesta este și motivul pentru care avem atâta nevoie de autocontrol. Manifestăm tendința de a considera voința o forță necesară unei evoluții personale – pentru a ține o dietă, pentru a ne face treaba la timp, pentru a ieși la alergat, pentru a renunța la fumat –, însă probabil că nu acesta este motivul prim pentru care s-a dezvoltat atât de complex la strămoșii noștri. Primatele sunt ființe sociale care trebuie să se controleze pentru a se putea înțelege cu restul celor din grup. Ele depind unele de altele pentru hrana de care au nevoie ca să supraviețuiască. Atunci când este împărțită hrana, adesea masculul cel mai mare și mai puternic alege primul ce anume să mănânce, iar ceilalți își așteaptă rândul în funcție de statutul lor. Pentru ca animalele să poată supraviețui în astfel de grupuri fără a fi luate la bătaie, ele trebuie să-și controleze nevoia urgentă de a mânca. Cimpanzeii și alte maimuțe nu ar fi reușit să se hrănească dacă ar fi avut

niște creiere ca de veveriță. Puteau să cheltuiască în luptă mai multe calorii decât cele obținute prin hrănire.

Deși alte primat e au capacitatea mentală de a manifesta la masă o oarecare etichetă – rudimentară, după standardele omului –, autocontrolul lor e totuși destul de slăbuț. Specialiștii presupun că primatele nonumane cele mai deștepte pot avea asupra viitorului o proiecție probabilă de 20 de minute – timp suficient pentru a-l lăsa pe masculul alfa să mănânce, dar nu și pentru a planifica altceva ulterior mesei. (Unele animale, ca veverițele, îngroapă instinctiv mâncarea pentru a o regăsi mai târziu, însă acestea sunt comportamente programate, nu planuri conștiente de a face provizii.) Într-un experiment, deși maimuțelor li s-a dat de mâncare doar o dată pe zi, la prânz, ele nu au învățat niciodată să-și facă provizii pentru viitor. Chiar dacă se puteau înfrupta cât doreau în timpul mesei de la prânz, ele consumau doar cât aveau nevoie, după care ignorau restul de mâncare sau îl iroseau, bătându-se cu acesta între ele. În fiecare dimineață se trezeau hămesite, pentru că nu le-a trecut vreodată prin minte să-și ascundă din mâncarea de la prânz pentru o gustare de seară sau pentru micul dejun.

Oamenii se descurcă mai bine datorită creierului mai mare, care s-a dezvoltat la strămoșii noștri umanoizi acum două milioane de ani. Mare parte din autocontrol operează inconștient. La un prânz de afaceri, nu trebuie să te abții conștient să nu mănânci carnea din farfuria șefului tău. Inconștient, creierul tău te ajută să eviți un dezastru social și operează în atât de multe moduri subtile și influente, încât unii psihologi au ajuns să-l vadă în el pe adevăratul șef. Această pasiune pentru procesele inconștiente provine de la o greșeală fundamentală făcută de cercetătorii care au insistat să separe comportamentul în unități tot mai mici și mai succinte, identificând reacții care se petrec prea repede pentru a fi coordonate de mintea conștientă. Dacă te uiți la cauza unei mișcări într-o unitate de timp de ordinul milisecundelor, cauza imediată va fi excitația unor celule nervoase care fac legătura între creier și mușchi. În acest proces nu există ceva conștient. Nimeni nu e conștient de excitația celulelor nervoase. Însă voința poate fi descoperită prin conectarea acestor unități în timp. Voința înseamnă considerarea situației actuale ca parte a unui tipar general. Să fumezi o țigară nu-ți va pune sănătatea în pericol. Să iei heroină o dată nu te va face dependent. O felie de tort nu te va îngreșa, iar faptul de a nu-ți îndeplini o

sarcină de serviciu nu-ți va ruina cariera. Dar, pentru a rămâne sănătos și pentru a avea un loc de muncă, trebuie să tratezi (aproape) fiecare astfel de episod ca pe o reflectare a nevoii generale de a rezista acestor tentații. Aici intervine autocontrolul conștient și așa face el diferența între reușită și eșec în aproape orice aspect al vieții.

DE CE SĂ CITEȘTI ACEASTĂ CARTE?

Primul pas în autocontrol este stabilirea unui scop, așa că ar trebui să ți-l spunem pe al nostru în ceea ce privește această carte. Sperăm să aducem împreună tot ce e mai bun în științele sociale moderne, alături de câteva sfaturi practice și de bun-simț ale victorienilor. Vrem să îți vorbim despre modul în care voința – sau lipsa ei – a afectat viețile unor oameni mai mult sau mai puțin renumiți. Îți vom explica de ce lideri de corporații plătesc 20.000 de dolari pe zi pentru a afla secretele listei de priorități de la un fost instructor de karate și de ce antreprenorii din Silicon Valley creează instrumente digitale pentru a promova valori de secol XIX. Vom vedea cum o dădăcă britanică a îmblânzit o trupă de tripleți neastâmpărați din Missouri și cum artiști ca Amanda Palmer, Drew Carey, Eric Clapton și Oprah Winfrey s-au folosit de voință în propriile lor vieți. Vom vedea cum David Blaine a postit timp de 44 de zile și cum exploratorul Henry Morton Stanley a supraviețuit ani de zile în sălbăticie, în Africa. Vrem să îți spunem povestea redescoperirii voinței de către oamenii de știință și a implicațiilor acesteia în afara laboratorului.

După ce psihologii au început să observe avantajele autocontrolului, s-au confruntat cu un nou mister: ce este voința mai exact? De ce anume e nevoie pentru ca eul să reziste unei bezele? Când Baumeister a devenit interesat de aceste întrebări, propria sa înțelegere a eului se alinia în mare parte perspectivei, pe-atunci convenționale, numite *model de procesare a informației*. El și colegii săi vorbeau despre minte ca despre un mic computer. În general, aceste modele informaționale ale minții umane ignorau concepte precum forța sau energia, care erau atât de demodate, încât cercetătorii nici măcar nu se mai deranjau să le combată. Baumeister însuși nu se aștepta să-și schimbe prea repede propria viziune despre eu și cu atât

mai puțin pe a altora. Dar, de îndată ce el și colegii săi au început experimentele, vechile idei nu au mai părut atât de învechite.

Rezultatul, după zeci de experimente în laboratorul lui Baumeister și după alte sute desfășurate în alte părți, a fost o nouă înțelegere a voinței și a eului. Vrem să îți spunem ce am aflat despre comportamentul uman și cum te poți folosi de toate acestea pentru a te schimba în bine. Dobândirea autocontrolului nu se face ca prin farmec și nu e la fel de simplă ca tehnicile din cărțile actuale de self-help, dar nici nu trebuie să fie atât de necruțătoare pe cât o făceau victorienii. În cele din urmă, autocontrolul îți permite să te relaxezi pentru că te scapă de stres și te ajută să-ți conservi voința pentru provocările importante. Suntem convinși că lecțiile din această carte îți pot face viața nu doar mai bogată și mai împlinită, ci și mai ușoară și mai fericită. Și îți putem garanta că nu va trebui să înduri niciun fel de predici împotriva gleznelor descoperite.

Este voința mai mult decât o metaforă?

*Uneori ne suntem propriul diavol
Când punem la-ncercare fragilitatea propriilor forțe
Mizând pe capacitățile lor schimbătoare.*
Troilus, în *Troilus și Cresida*, de Shakespeare

Dacă ai idee cât de cât despre muzica Amandei Palmer, dacă știi de cântecul ei despre avorturi, interzis în Marea Britanie, sau despre videoclipul la piesa „Backstabber”^{*}, în care ea aleargă goală pe hol, ținând în mână ridicată un cuțit și urmărindu-l pe tipul la fel de gol și de murdar de ruj cu care tocmai a împărțit patul, atunci probabil că nu te gândești la ea ca la un model de autocontrol.

A fost descrisă într-o mulțime de feluri – o Lady Gaga mai exagerată, o Madonna mai ciudată, o instigatoare la probleme de gen, preoteasa unui „cabaret brechtian și punkist” –, dar etichetele *victoriană* și *reprimată* de regulă nu i-au fost asociate. *Persona* sa e dionisiacă. Atunci când a acceptat cererea în căsătorie a romancierului britanic Neil Gaiman, ideea de a face un anunț formal i-a venit lui Palmer în următoarea dimineață de după ce a mărturisit pe Twitter că e posibil să se fi logodit, dar „la fel de bine e posibil să fi fost beată”.

Și, totuși, un artist lipsit de disciplină nu ar fi putut compune atât de multă muzică și nici n-ar fi putut determina epuizarea biletelor la atâtea

* „Cel care înjunghie pe la spate.” (engl. în original) (*N. trad.*)

concerte de-ale sale peste tot în lume. Palmer nu ar fi putut ajunge la Radio City Music Hall fără să fi exersat. E nevoie de autocontrol pentru a crea o *persona* necontrolată, iar Palmer își datorează în parte succesul și „supremei practici Zen“, cum o numește ea – aceea de a poza ca statuie. A practicat asta pe stradă timp de șase ani și a pus bazele unei companii care recrutează statui vii pentru angajamente solicitate de corporații – de pildă pentru a ține farfurii cu alimente organice la deschiderea unui supermarket Whole Foods.

Palmer și-a găsit chemarea în 1998, pe când avea 22 de ani și locuia în Boston, orașul său natal. A făcut videoclipuri în care se autodescria drept „o vedetă rock în devenire“, dar această ocupație nu o ajuta să-și plătească chiria; prin urmare s-a dus în Piața Harvard și a inițiat o formă de teatru stradal, așa cum văzuse în Germania. Ea s-a autointitulat Mireasa de Doi Metri. Cu fața vopsită în alb, purtând o rochie obișnuită de mireasă și un voal, ținând în mâinile formal înmănușate un buchet de flori, se instala pe o cutie. Dacă îi puneă cineva bani în coș, îi înmâna acelei persoane o floare, dar altfel rămânea întru totul nemișcată.

Unii oameni o înjurau sau aruncau în ea cu diverse lucruri. Înceau să o facă să râdă. Puneau mâna pe ea. Unii țipau la ea să-și ia un job adevărat și o amenințau că-i fură banii. Niște bețivi au încercat să o dea jos de pe pedestal iar alții să o jefuiască.

— Nu a fost vesel, își amintește ea. Odată, a venit un puști dintr-o frăție, beat mort, și și-a frecat capul de pubisul meu, în timp ce eu mă uitam spre cer gândindu-mă: *O, Doamne, ce-am făcut ca să merit asta?* Dar în șase ani am ieșit din pielea personajului doar de vreo două ori. Literalmente nu reacționezi. Nici măcar nu te clintești. Lași să treacă toate pe lângă tine.

Mulțimea se minuna în fața rezistenței ei, iar oamenii presupuneau de regulă că trebuie să fie epuizant să-ți menții corpul într-o postură rigidă atât de mult timp. Și-a dat seama că toată treaba implica și un aspect fizic – a învățat că nu trebuie să bea cafea, de pildă, pentru că îi producea un tremur ușor, dar incontrollabil. Însă provocarea părea să rezide în principal în mintea ei.

— Să stai nemișcat nu e de fapt atât de greu, spune ea. Disciplina de a fi o statuie vie ține mai mult de nonreactivitate. Nu-mi puteam mișca ochii, deci nu mă puteam uita la chestiile interesante sau neobișnuite care treceau pe lângă mine. Nu puteam vorbi cu oamenii care încercau să mă

abordeze. Nu puteam să râd. Nu puteam să mă șterg la nas dacă se întâmpla să mi se scurgă din el ceva către buza de sus. Nu puteam să mă scarpin la ureche dacă mă mânca. Dacă un țăntar îmi ateriza pe obraz, nu-l puteam plesni. Astea au fost adevăratele dificultăți.

Însă, chiar dacă provocarea era mentală, ea și-a dat seama că aceasta presupunea și un preț fizic. Oricât de mult îi plăceau banii (câștiga de regulă cam 50 de dolari pe oră), a realizat că nu poate face asta prea mult timp. În mod obișnuit, lucra timp de 90 de minute, lua o oră pauză, apoi se suia din nou pe cutie pentru alte 90 de minute, după care își încheia ziua. Uneori, sâmbăta și în plin sezon turistic, mai făcea ceva: se ducea la festivalul renașcentist și poza ca nimfă a lemnului timp de câteva ore, însă asta o epuiza.

— Abia mai ajungeam acasă vie, abia de-mi mai simțeam corpul, spune ea. Mă așezam în cadă, iar creierul îmi era complet gol.

De ce? Nu-și cheltuise energia pentru a-și mișca mușchii. Nu respira-se mai tare. Inima ei nu bătuse mai repede. Ce era așa de greu să nu faci nimic? S-ar spune că-și exercita voința pentru a rezista tentației, dar acest concept popular din secolul al XIX-lea fusese în mare parte abandonat de specialiștii moderni. Și, până la urmă, ce înseamnă atunci când spunem că o persoană își exercită voința? Cum se poate dovedi că aceasta e mai mult decât o metaforă?

Așa cum s-a dovedit, răspunsul a venit pornind de la fursecurile calde.

EXPERIMENTUL CU RIDICHI

Uneori, cercetătorii din științele sociale trebuie să fie un pic cam cruzi în experimentele lor. Când studenții au venit în laboratorul lui Baumeister, le era deja foame, pentru că nu mâncaseră nimic, iar acum se aflau într-o încăpere plină de aroma fursecurilor cu ciocolată care tocmai fuseseră scoase din cuptorul laboratorului. Subiecții experimentului s-au așezat la o masă, având în față mai multe opțiuni culinare: fursecurile calde, câteva bucăți de ciocolată și un castron cu ridichi. Unii studenți au fost invitați să mănânce fursecurile și ciocolata. Celor mai puțin norocoși li s-au repartizat ridichile: fără alte bunătăți, doar ridichi crude.

Pentru a mări tentația, cercetătorii i-au lăsat pe studenți singuri cu fursecurile și cu ridichile și i-au observat printr-o fereastră micuță și bine ascunsă. Cei cărora li se repartizaseră ridichi se luptau desigur cu tentația. Mulți se uitau lung la fursecuri înainte să se așeze și să muște fără tragere de inimă dintr-o ridiche. Unii dintre ei au luat câte un fursec și l-au mirosit, savurând mirosul de ciocolată. Câțiva au scăpat din greșeală câte un fursec pe jos și s-au grăbit să-l pună la loc, ca să nu se observe că flirtau cu păcatul. Însă nimeni nu gusta la propriu din mâncarea interzisă. Tentației i s-a rezistat de fiecare dată, chiar dacă la limită în anumite cazuri. Toate aceste lucruri erau de bine, în termenii experimentului. Se dovedea că fursecurile chiar erau tentante și că oamenii erau nevoiți să-și adune toată voința pentru a le rezista.

Apoi studenții au fost mutați într-o altă sală, unde li s-a dat să rezolve niște probleme de geometrie. Ei credeau că li se testează inteligența, când de fapt problemele erau de nerezolvat. Testul consta în a se vedea cât de mult vor lucra la ele subiecții înainte de a renunța. Asta este o tehnică-standard, folosită vreme de zeci de ani de cercetătorii care s-au ocupat de stres, dar și de alții, pentru că reprezintă un indicator de încredere al perseverenței în general. (Altă cercetare a arătat că o persoană care continuă să încerce să soluționeze aceste probleme se va strădui mai multă vreme să rezolve și lucruri care sunt fezabile.)

Studenții cărora li se dăduse voie să mănânce fursecuri cu ciocolată și dulciuri au lucrat la probleme în jur de 20 de minute, la fel ca grupul de control, constituit din studenți care erau tot nemâncați, dar cărora nu li se oferise niciun fel de mâncare. Mâncătorii de ridichi chinuitor de ispitiți au renunțat însă după numai opt minute – o diferență foarte mare după standardele experimentelor de laborator. Ei au rezistat cu succes tentației reprezentate de fursecuri și de dulciuri, dar efortul le-a lăsat mai puțină energie pentru a aborda problemele de geometrie. Se pare că înțelepciunea popula-ră referitoare la voință era corectă până la urmă, spre deosebire de teoriile mai noi și mai sofisticate despre eu.

Părea, așadar, că voința e mai mult decât o metaforă. Părea că este asemănătoare unui mușchi care poate obosi în urma solicitărilor, exact așa cum observase Shakespeare în *Troilus și Cresida*. Războinicul troian Troilus, convins că Cresida va fi ispitită „prin șiretenie“ de farmecele admiratorilor greci, îi spune acesteia că are încredere în dorința ei de a-i rămâne fidelă,

dar că se teme că va ceda de atâta efort. E o nebunie să presupunem că puterea noastră de decizie este constantă, îi explică el și o avertizează despre ce se petrece când aceasta devine fragilă: „Se va întâmpla ceva ce nu vom dori.“ Bineînțeles, Cresida se îndrăgostește de un războinic grec.

Când Troilus vorbește despre „capacitățile schimbătoare“ ale voinței, el descrie genul de fluctuații observate la studenții tentați de fursecuri. După ce a fost identificat în urma studiilor cu ridichi și a altor experimente, conceptul a fost înțeles imediat de către psihologi clinicieni ca Don Baucom din Chapel Hill, California, specializat de ani de zile în terapii de cuplu. El afirmă că studiile lui Baumeister au cristalizat ceva ce sesizase și el în practica sa de ani de zile, dar nu înțelesese pe deplin. Văzuse multe căsnicii afectate de faptul că partenerii de cuplu carieriști se certau în fiecare seară din cauza unor probleme aparent banale. Uneori, Baucom le recomanda să vină mai devreme de la serviciu, ceea ce ar putea părea un sfat neobișnuit – de ce să le acorde mai mult timp pentru a se certa? Însă el bănuia că multele ore de la birou îi storceau de puteri. Când ajungeau acasă după o zi lungă și grea, nu le mai rămânea nimic care să-i ajute să treacă peste apucăturile enervante ale partenerului sau să se arate pur și simplu blânzi și atenți, ori să-și țină gura atunci când partenerul spunea ceva ce-i determina să răspundă într-o manieră răutăcioasă, sarcastică. Baucom și-a dat seama că trebuia ca ei să plece de la serviciu când încă mai posedau ceva energie. El a înțeles motivul pentru care căsniciile mergeau prost atunci când stresul de la serviciu era acut: oamenii își consumau toată voința la muncă. Dădeau totul la birou, iar acasă situația suferea consecințele.

După experimentul cu ridicările, rezultate similare au fost obținute de mai multe ori la grupuri diferite de subiecți. Cercetătorii au căutat efecte emoționale mai complexe și alte modalități de a le măsura, de exemplu observarea rezistenței fizice a indivizilor. Pentru un exercițiu susținut precum alergarea la maraton e nevoie de mai mult decât de condiție fizică: oricât ai fi de în formă, la un moment dat organismul tău va vrea să se odihnească, în timp ce mintea trebuie să-i spună să continue să alerge, să alerge, să alerge. La fel, e nevoie de mai mult decât de rezistență fizică pentru a lua în mână o minge medicinală și a o strânge cu toată puterea. După scurtă vreme, mâna obosește, iar apoi, treptat, începe să se facă simțită durerea musculară. Impulsul natural este acela de a te relaxa, dar te

poți forța să continui să exersezi – dacă mintea ta nu a fost prea ocupată să suprimе alte trăiri, ca în experimentul care a implicat un trist film italian.

Înainte de a se uita la film, subiecților li s-a spus că expresiile lor faciale vor fi înregistrate de o cameră video în timp ce vor urmări pelicula. Unora li s-a cerut să-și suprimе trăirile și să nu afișeze nicio emoție. Altora li s-a solicitat să-și amplifice reacțiile emoționale, pentru ca expresiile faciale să exprime ceea ce simțeau. Un al treilea grup, grupul de control, trebuia să urmărească filmul în mod obișnuit.

Toată lumea s-a uitat la un fragment din *Mondo Cane* – un documentar despre efectele reziduurilor nucleare asupra vieții sălbatice. O secvență memorabilă înfățișea niște țestoase de mare gigant pierzându-și simțul orientării, rătăcind prin deșert și abia mai mișcându-și picioarele, incapabile să regăsească marea, iar finalmente stârnind milă prin moartea lor. Filmul era fără îndoială lacrimogen, dar nu li se dăduse voie tuturor să plângă. Unii au rămas imuni, așa cum fuseseră instruiți; alții au lăsat în mod voit șuvoiul de lacrimi să curgă cât mai mult. Apoi au fost supuși cu toții testului de rezistență cu mingea medicinală, iar cercetătorii au comparat rezultatele.

Filmul nu a avut efect asupra rezistenței grupului de control: cei din grup au strâns mingea la fel de mult timp ca la testul de dinaintea filmului. Însă celelalte două grupuri au renunțat mult mai repede, fără să conteze dacă și-au suprimat trăirile ori s-au lăsat în voia durerii resimțite pentru bițele țestoase. În ambele cazuri, efortul subiecților de a-și controla reacțiile emoționale le sleise acestora voința. Nu le venise natural să se prefacă.

La fel se întâmplă și în cazul unui exercițiu mental clasic: provocarea ursului polar. Ursul polar a devenit un fel de mascotă pentru psihologi din momentul în care Dan Wegner a auzit legenda potrivit căreia tânărul Tolstoi – sau tânărul Dostoievski, în funcție de versiune – a pariat că fratele său mai mic nu putea sta cinci minute fără să se gândească la un urs polar. Fratele a trebuit să plătească, după ce a făcut o descoperire deconcertantă în legătură cu forța minții umane. Ne place să credem că ne controlăm gândurile, dar nu este așa. Cei care meditează pentru prima dată sunt de regulă șocați să constate că mintea lor hoinărește și hoinărește, în ciuda celor mai serioase încercări de a se concentra. În cel mai bun caz, avem un control parțial asupra fluxului mental, așa cum Wegner, aflat acum la Harvard, a demonstrat cerându-le oamenilor să sune dintr-un clopoțel ori de câte ori le apărea în minte un urs

polar. El a descoperit că unele trucuri și tehnici de distragere și anumite stimuliante puteau să țină animalul departe pentru scurt timp, dar în cele din urmă clopoțelul suna în cazul fiecărui subiect.

Acest tip de experiment poate părea frivol. La toate traumele și psihozele care îi afectează pe oameni, „gândurile nedorite despre un urs polar“ nu ocupă un loc în top. Cu toate acestea, distanța față de viața de zi cu zi este exact ceea ce face dintr-un astfel de experiment un instrument util pentru cercetători. Pentru a înțelege cât de bine își controlează oamenii gândurile, e recomandabil să nu se recurgă la gânduri obișnuite. Când un absolvent a încercat o versiune a experimentului lui Wegner în cadrul căruia subiecților li s-a cerut să nu se gândească la mamele lor, experimentul și-a ratat scopul și nu a făcut decât să demonstreze că studenții se pricepeau de minune să nu se gândească la mamele lor.

Ce anume face diferența dintre o mamă și un urs polar? Poate că studenții încearcă să se separe emoțional de părinții lor. Poate că adesea doresc să facă lucruri cu care mamele lor nu ar fi de acord și de aceea au nevoie să-și scoată mamele din minte. Sau poate că doresc să evite să se simtă vinovați că nu și-au sunat mamele atât de des pe cât ar fi vrut ele. Însă vezi cum toate aceste posibile explicații privitoare la diferența dintre mamă și ursul polar sunt chestii despre mamă. Și exact asta e problema, cel puțin din punctul de vedere al unui cercetător. Mamele nu sunt un subiect bun pentru o cercetare pură, pentru că încărcătura emoțională e prea mare – atât de multe asocieri mentale și sufletești. Motivele pentru care te gândești sau nu te gândești la mama ta sunt atât de numeroase, de variabile, de specifice, încât nu pot fi generalizate cu ușurință. În schimb, dacă oamenii au probleme cu faptul de a-și suprima gândurile despre urșii polari – animale care, teoretic, nu joacă niciun rol esențial în viața cotidiană sau în trecutul personal al unui student american obișnuit, participant la o cercetare –, atunci e probabil ca explicația să se aplice unei game extinse de subiecte.

Din toate aceste motive, ursul polar li s-a părut eligibil cercetătorilor autocontrolului care studiază modul în care oamenii își stăpânesc gândurile. Desigur, după ce oamenii și-au petrecut câteva minute încercând să nu se gândească la un urs polar, au renunțat mai repede la problemele de geometrie (în comparație cu oamenii lăsați să se gândească la orice). Tot greu le-a fost să controleze ceea ce simțeau și într-un alt experiment ușor crud: acela de a fi obligați să rămână imuni în timp ce se uită la scenetele clasice din

*Saturday Night Live** și la un stand-up cu Robin Williams. Reacțiile faciale ale publicului au fost înregistrate, iar mai târziu codate sistematic de cercetători. Din nou, efectele au fost evidente la indivizii care mai devreme făcuseră exercițiul cu ursul polar: nu au putut rezista să nu chicotească sau măcar să nu zâmbească atunci când Williams a început una dintre improvizațiile sale.

Dacă ai un șef înclinat spre a face recomandări idioate, ai putea reține acest rezultat. Pentru a evita să te mai hlizești la următoarea ședință, abține-te de la orice exerciții mentale epuizante înainte de ea. Și simte-te liber să te gândești la câți urși polari dorești.

DENUMIREA ACELEI SENZAȚII

După ce experimentele au dovedit că voința există, psihologii și cercetătorii în neurologie au venit cu o nouă serie de întrebări. Ce *este* mai exact voința? Ce parte a creierului e implicată? Ce se petrece la nivelul circuitelor neurale? Ce alte schimbări fizice mai au loc? Cum se poate percepe momentul când voința scade?

Prima întrebare a fost: Cum să se denumească acest proces, iar răspunsul cerea ceva mai precis decât „capacitate schimbătoare“ sau „voință slabă“ sau „Diavolul m-a împins să fac asta“. Literatura științifică recentă nu a fost de mare ajutor. Baumeister a trebuit să se întoarcă până la Freud pentru a găsi un model al eului care să includă și conceptul de energie. Ca de obicei, ideile lui Freud s-au dovedit a fi remarcabil de vizionare și în același timp într-un totuș greșite. Teoria freudiană spune că oamenii folosesc un proces numit sublimare pentru a transforma energia provenită din surse instinctuale primare în manifestări mai dezirabile social. Prin urmare, postulează Freud, marii artiști își canalizează energia sexuală către lucrările lor. E o speculație inteligentă, dar nici modelul energetic al eului, nici teoria mecanismului de sublimare nu au prins la psihologii secolului XX. Când Baumeister și colegii săi au testat câteva dintre mecanismele teoretice ale lui Freud, pe baza lucrărilor moderne de cercetare, au descoperit că sublimarea a fost cotate cel mai prost. Nu exista, practic,

* Emisiune de satiră și umor din Statele Unite. (*N. trad.*)

nicio dovadă a existenței ei, dar existau o mulțime de motive pentru a crede exact contrariul. De exemplu, dacă teoria sublimării s-ar fi dovedit corectă, atunci grupările de artiști ar fi trebuit să fie pline de oameni care-și sublimează nevoile erotice și, prin urmare, activitatea lor sexuală ar fi trebuit să fie redusă. Ai auzit vreodată de vreo grupare de artiști cunoscută pentru lipsa de sex?

Cu toate acestea, Freud descoperise ceva odată cu modelul energetic al eului. Energia este un element esențial în explicarea legăturilor din interiorul grupurilor de artiști. Pentru înfrânarea impulsurilor sexuale e nevoie de energie și, la fel, și pentru activitatea creativă. Dacă îți folosești energia pentru artă, îți rămâne mai puțină pentru a-ți înfrâna libidoul. Freud a fost puțin cam vag în legătură cu locul de unde provine această energie și cu modul în care operează ea, dar măcar i-a acordat un loc important în teoria sa despre eu. Ca un fel de omagiu adus perspectivei lui Freud în această direcție, Baumeister a ales să se folosească de terminologia freudiană. Astfel s-a născut „epuizarea eului“, termen care descrie capacitatea diminuată a indivizilor de a-și regla propriile gânduri, sentimente, acțiuni. Uneori, oamenii își pot depăși oboseala mentală, dar Baumeister a descoperit că, dacă și-au epuizat energia prin exercitarea voinței (sau prin luarea deciziilor, o altă formă de epuizare a eului despre care vom vorbi mai târziu), vor ceda în cele din urmă. Acest termen a apărut mai târziu în mii de lucrări științifice, pe măsură ce psihologii au reușit să înțeleagă cât de utilă este epuizarea eului în explicarea unei largi varietăți de comportamente.

Modul în care se produce epuizarea eului în creier, inițial un mister, a devenit mai clar când Michael Inzlicht și Jennifer Gutsell, doi cercetători de la Universitatea din Toronto, și-au orientat observațiile asupra unor indivizi care aveau pe cap o calotă de forma unei rețele dense de electrozi și de fire. Această metodă, numită înregistrare electroencefalografică (EEG), le-a permis oamenilor de știință să detecteze activitatea electrică din creier. EEG nu poate citi gândurile cuiva, dar poate ajuta la trasarea modului în care creierul se confruntă cu diverse probleme. Cei doi cercetători din Toronto au acordat o atenție deosebită regiunii cerebrale cunoscute sub numele de cortex cingular anterior, care urmărește nepotrivirile dintre ceea ce faci și ceea ce intenționezi să faci. Se mai numește și sistem de monitorizare a conflictelor sau sistem de detectare a erorilor. Aceasta e partea din creier care dă alarma dacă, să spunem, ții un hamburger într-o mână și un

telefon mobil într-alta și începi să muști din telefonul mobil. Alarma din creier constă într-o creștere a activității electrice (numită negativitate cauzată de un eveniment).

Având capetele pline de fire, subiecții din Toronto s-au uitat la câteva fragmente supărătoare din niște documentare înfățișând animale în suferință și pe moarte. Unei jumătăți dintre ei li s-a spus să-și înăbușe reacțiile emoționale, iar ei au ajuns astfel într-o stare de epuizare a eului. Ceilalți s-au uitat pur și simplu cu atenție la filme. Apoi toată lumea a trecut la o a doua activitate, aparent fără legătură cu prima: clasicul test Stroop (botezat cu numele psihologului James Stroop), în care li se cerea să spună cu ce culoare sunt scrise anumite litere. De exemplu, un rând de X-uri poate fi notat cu roșu, iar răspunsul corect ar fi „roșu“, ceea ce e foarte simplu. Dar dacă termenul *verde* e scris cu roșu, e nevoie de un efort suplimentar pentru a răspunde. Trebuie să treci peste primul gând generat de citirea literelor („verde“) și să te forțezi să identifici culoarea cu care e scris, „roșu“. Multe studii au arătat că oamenii răspund mai lent în aceste situații. De fapt, testul Stroop a devenit instrument al serviciului american de spionaj în timpul Războiului Rece. Un agent sub acoperire putea pretinde că nu vorbește limba rusă, dar ar fi avut nevoie de mai mult timp pentru a răspunde corect dacă se uita la cuvintele în rusă care desemnau culori.

Alegerea culorii corecte s-a dovedit o operație deosebit de dificilă pentru cei din experimentul de la Toronto care își epuizaseră deja voința în timpul vizionării filmului trist despre animale. Lor le-a luat mai mult timp ca să răspundă și au făcut mai multe greșeli. Firele de pe capul lor au indicat o activitate semnificativ diminuată la nivelul sistemului de monitorizare a conflictelor din cortexul cingular anterior, zonă cerebrală esențială pentru autocontrol. Pe măsură ce activitatea creierului încetinește și pe măsură ce acestuia îi este afectată capacitatea de detectare a erorilor, oamenii nu mai reușesc la fel de bine să-și controleze reacțiile. Ei trebuie să se forțeze să realizeze sarcini a căror îndeplinire ar fi fost mai ușoară dacă eul n-ar fi fost epuizat.

Epuizarea eului care duce la încetinirea circuitelor cerebrale este fascinantă pentru cercetătorii în neurologie, însă noi, ceilalți, ar fi mai bine să detectăm epuizarea eului fără să fie nevoie să ne acoperim capul cu fire și electrozi. Care sunt simptomele observabile – ceva care să te avertizeze că creierul tău nu este pregătit pentru control *înainte* să te iei la ceartă cu

partenerul sau să razi un sfert de cutie cu înghețată? Până de curând, cercetătorii nu ne-au prea fost de mare ajutor. În zeci de studii ei au căutat fără succes reacții emoționale indiciale, dar s-au ales cu rezultate contradictorii sau nu s-au ales cu nimic. Epuizarea părea că nu-i face pe oameni să se simtă deprimați sau supărați sau nemulțumiți. În 2010, o echipă internațională de cercetători a luat la puricat rezultatele a mai mult de 80 de studii și a ajuns la concluzia că efectele epuizării eului asupra comportamentului sunt puternice, ample și solide, dar că efectele trăirilor subiective sunt considerabil mai scăzute. Oamenii epuizați s-au declarat mai oboseți și având emoții negative, dar nici chiar aceste diferențe nu erau mari. Rezultatele au făcut ca epuizarea eului să pară o boală fără simptome, o afecțiune în care nu simți nimic.

Însă acum, datorită unor experimente noi realizate de Baumeister, împreună cu o echipă coordonată de colaboratoarea sa de lung parcurs Kathleen Vohs, psiholog la Universitatea din Minnesota, s-a dovedit că există semnale referitoare la epuizarea eului. În aceste experimente, deși persoanele epuizate nu arată (iarăși) nici măcar o emoție indicială, ele reacționează totuși mult mai puternic la tot felul de lucruri. Un film trist îi face să se simtă ultratriști. Fotografii vesele îi fac să se simtă mai bucuroși, iar fotografiile tulburătoare îi fac mult mai speriați și mai supărați. Apa rece ca gheața are un efect duros mai puternic decât asupra persoanelor care nu suferă de epuizarea eului. Odată cu trăirile, se intensifică și dorințele. După ce au mâncat un fursec, ei au declarat că au o poftă mult mai mare pentru încă unul – și au mâncat, practic, mai multe fursecuri dacă li s-a dat ocazia. Când s-au uitat la un pachet în ambalaj de cadou, au simțit o dorință puternică de a-l deschide.

Prin urmare, dacă vrei să fii avertizat asupra tulburării, nu căuta un singur simptom, ci mai degrabă o schimbare generală a intensității trăirilor tale. Dacă îți dai seama că te deranjează în mod special evenimentele frustrante sau că te întristează gândurile neplăcute ori chiar că ești mai bucuros la auzul unor vești bune – atunci asta se întâmplă probabil din cauză că circuitele tale cerebrale nu reușesc să controleze emoțiile la fel de bine ca de obicei. Sigur, trăirile intense pot fi chiar agreabile și reprezintă o parte esențială a vieții, așa că noi nu propunem să te lupți pentru monotonie emoțională (decât dacă aspiri la vulcanul de liniște al domnului Spock). Însă fii atent la ce pot semnifica aceste trăiri! Dacă încerci să rezisti ispitei, s-ar putea să-ți dai seama că resimți mai puternic dorințele

interzise atunci când capacitatea ta de a le ține piept se află la cote minime. Astfel, epuizarea eului duce la apariția a două efecte nedorite: voința este redusă, iar poftele tale sunt mai puternice ca oricând.

Problema poate fi deosebit de acută pentru persoanele care se luptă cu dependențe. Cercetătorii au observat cu mult timp în urmă că multe alte trăiri se intensifică în timpul perioadelor de sevrăj. Atunci, dependentul aflat în perioada de recuperare își folosește atât de mult voința pentru a scăpa de obiceiul cu pricina, încât este foarte probabil ca respectiva perioadă să fie una de epuizare intensă și prelungită a eului și că exact această stare îl va face să se simtă și mai puternic atras de drogul său. Mai mult, și alte întâmplări vor avea un impact neobișnuit de puternic, provocându-i o tulburare în plus și sporindu-i dorința de a fuma o țigară, de a bea alcool sau de a consuma droguri. Nu e de mirare că recidivele sunt atât de obișnuite și că persoanele dependente se simt atât de ciudat atunci când renunță la adicția lor. Cu mult înainte ca psihologii să identifice epuizarea eului, umoristul britanic Sir A.P. Herbert a descris foarte expresiv seria conflictuală de simptome:

„Slavă Domnului că am renunțat din nou la fumat!“, anunță el.

„Dumnezeule, mă simt în formă! Îmi vine să omor pe cineva, dar sunt în formă. Diferit. Nervos, cu toane, deprimat, agresiv, surescitat probabil; dar plămânii sunt sănătoși.“

MISTERUL ȘOSETELOR MURDARE

În anii 1970, psihologul Daryl Bem a încercat să facă diferența dintre oamenii conștiincioși și ceilalți pe baza unei liste de comportamente. El a presupus că va găsi o corelație pozitivă între „Își predă lucrările școlare la timp“ și „Poartă șosete curate“, pentru că amândouă pornesc de la aceeași trăsătură a conștiinciozității. Dar, când a cules datele furnizate de studenții de la Stanford, unde și predă, a fost uimit să identifice o corelație negativă foarte mare.

— Se pare, glumește el, că studenții fie își făceau temele, fie își schimbau șosetele în fiecare zi, dar nu și una, și alta.

Nu s-a gândit prea mult la asta, dar, niște zeci de ani mai târziu, alți cercetători s-au întrebat dacă în spatele glumei nu cumva se ascunde și altceva. Doi psihologi australieni, Megan Oaten și Ken Cheng, au avut în vedere posibilitatea ca studenții să fie afectați de epuizarea eului evidențiată în experimentul cu ridichi. Acești psihologi au început să le administreze studenților, în diferite momente de pe parcursul semestrului, niște teste de laborator pentru autocontrol. Așa cum se presupusese, rezultatele subiecților au fost în mare parte proaste spre sfârșitul semestrului, aparent din cauza faptului că voința lor se epuizase în urma efortului de a studia pentru examene și de a-și preda proiectele. Dar această concluzie nu s-a limitat la testele de laborator. Când studenții au fost chestionați cu privire la alte aspecte ale vieții lor, a devenit evident că descoperirea lui Bem cu privire la șosetele murdare nu fusese o întâmplare norocoasă. Tot felul de obiceiuri bune erau date uitării pe măsură ce, în timpul sesiunii, autocontrolul studenților pălea.

Nu mai făceau exerciții fizice. Fumau mai mult. Beau atât de multă cafea și atât de mult ceai, încât ingestia lor de cofeină se dubla. Scuza pentru surplusul de cofeină era că îi ajută să studieze, dar, dacă într-adevăr studiau mai mult, ar fi fost de așteptat să bea mai puțin alcool, ori acest lucru nu se întâmpla. Deși erau mai puține petreceri în timpul sesiunii, studenții beau mai mult ca oricând. Își abandonau alimentația sănătoasă și își sporeau cu 50% consumul de alimente nesănătoase. Și nu pentru că se convinseseră brusc că chipsurile sunt hrană pentru creier, ci pur și simplu pentru că, atunci când se concentrau pe examene, încetau să-și mai facă griji cu privire la alimentele nesănătoase și la cele care îngrașă. De asemenea, erau mai puțin preocupați să dea telefoane, să spele vasele sau să facă curat. Perioada de dinaintea examenului final venea cu declin la nivelul fiecărui aspect de igienă care a fost studiat. Studenții deveneau mai puțin interesați să se spele pe dinți. Nu se mai spălau la fel de des pe păr și nu se mai bărbiereau la fel de regulat. Și, da, creștea numărul de șosete murdare și de alte haine nespălate.

Putea asta să reflecte o simplă schimbare practică, deși ușor nesănătoasă, a priorităților? Economisau tinerii orice clipă pentru a putea studia mai mult? Nu chiar. În timpul examenelor, studenții au raportat o tendință sporită de a-și petrece timpul cu prietenii în loc să învețe – mai exact opusul a ceea ce ar fi fost de bun-simț și practic. Ba chiar unii au declarat că

obiceiurile lor de studiu deveneau și mai proaste în sesiune, ceea ce nu putea să reprezinte intenția lor. Trebuie că se mobilizau mult mai puternic pentru a se forța să studieze mai mult, dar, cu toate acestea, sfârșeau prin a studia mai puțin. La fel, au raportat că dormeau mai mult și că obișnuiau să cheltuiască bani în mod compulsiv. Ieșirile la shopping nu prea au sens în sesiune, dar studenții erau mai puțin chibzuiți cu cheltuielile. De asemenea, erau mai morocănoși, mai iritabili și mai înclinați spre furie și disperare. Se poate să fi dat vina pentru izbucnirile lor pe stresul din sesiune, pentru că e comună impresia greșită că stresul provoacă toate aceste tipuri de emoții. Ceea ce face cu adevărat stresul este să epuizeze voința, fapt ce duce la scăderea capacității de control al acestor emoții.

Efectele epuizării eului au fost demonstrate și mai precis recent, în studiul cu beeper desfășurat în Germania, pe care l-am menționat mai devreme. Recurgând la beeper pentru a-i face pe oameni să-și pună întrebări cu privire la dorințele lor pe tot parcursul zilei, Baumeister și colegii săi au putut observa câtă voință se exercita în timp ce ziua își urma cursul. Bineînțeles, cu cât se foloseau mai mult de voință, cu atât era mai probabil ca subiecții să se repeadă asupra următoarei ispite care le ieșea în cale. Când se confruntau cu o nouă dorință ce genera un conflict interior de genul „Îmi doresc, dar chiar nu ar trebui“, cedau mult mai repede dacă se feriseră deja mai devreme de alte tentații, mai ales în cazul în care noua tentație apărea la scurtă vreme după cea anterioară.

Când în cele din urmă cedau ispitei, adulții din Germania, la fel ca și studenții americani, dădeau vina probabil pe anumite defecte de caracter: *Pur și simplu nu am suficientă voință*. Dar, mai devreme peste zi sau mai devreme în timpul semestrului, avuseseră suficientă voință pentru a rezista tentațiilor. Ce se întâmplase cu ea? Oare chiar dispăruse cu totul? Poate, dar mai există o modalitate de a interpreta rezultatele cercetării referitoare la epuizarea eului. Poate că oamenii nu rămâneau pur și simplu fără voință. Poate că o acumulasă, conștient sau inconștient. Mark Muraven, unul dintre absolvenții lui Baumeister, a preluat întrebarea privitoare la conservarea voinței și a continuat să o studieze până când a devenit profesor titular la Universitatea de Stat Albany din New York. Așa cum se obișnuia, el a început cu o rundă de exerciții care să epuizeze voința subiecților. Apoi, în timp ce-i pregătea pentru runda a doua, testându-le perseverența, i-a avertizat că mai târziu va urma și o a treia rundă, cu mai multe sarcini de

îndeplinit. Reacția oamenilor a fost să o lase mai moale în runda a doua. Conștient sau inconștient, ei își conservau energia pentru efortul final.

Apoi, în runda a doua a experimentului, Muraven a încercat o altă variație. Înainte de a testa perseverența oamenilor, i-a informat că, dacă se descurcă bine, pot câștiga niște bani. Banii au făcut minuni. Oamenii au găsit imediat resurse pentru a se descurca bine. Urmărind perseverența subiecților, nu ți-ai fi putut da seama că voința le fusese epuizată mai devreme. Erau asemenea unor alergători la maraton care își regăsesc puterile după ce au întrezărit trofeul așteptându-i la linia de sosire.

Dar să presupunem că, după ce au ajuns la trofeu, alergătorii la maraton sunt informați deodată că linia de sosire se află de fapt cu un kilometru mai departe. Exact asta a făcut Muraven cu subiecții care au câștigat bani pentru perseverența lor în runda a doua. El a așteptat ca aceștia să-și încheie performanța de vârf pentru a-i informa că încă nu au terminat – că mai urma o rundă de teste de perseverență. Întrucât nu fuseseră avertizați din timp, ei nu-și conservaseră energia, iar asta s-a oglindit în performanțele lor extrem de scăzute. De fapt, cu cât se descurcaseră mai bine în runda a doua, cu atât s-au descurcat mai prost în runda a treia. Acum erau ca niște alergători la maraton care și-au început turul final prea devreme și care erau depășiți de toți ceilalți, în timp ce ei abia se mai târau către linia de sosire.

LECȚII DE PE TEREN ȘI DIN LABORATOR

În ciuda transgresiunilor sale boeme, Amanda Palmer este cu adevărat burgheză sub un aspect. Întreab-o despre voință, iar ea-ți va răspunde că nu a avut-o niciodată în suficientă măsură.

— Eu nu mă consider deloc o persoană disciplinată, spune ea.

Dar, dacă faci presiuni asupra ei, va recunoaște că cei șase ani în care a pozat ca statuie vie i-au conferit tărie de caracter.

— Arta stradală m-a oțelit, spune ea. Acele ore petrecute pe cutie m-au învățat să rămân concentrată. Să fii un astfel de artist înseamnă să te legi de stâlpul prezentului și să rămâi concentrat. În mare parte, sunt praf atunci când vine vorba de planificare strategică pe termen lung, dar cred cu tărie în valoarea morală a muncii și sunt genul de persoană foarte

disciplinată dacă trebuie să fac un singur lucru. Când am doar un proiect de care trebuie să mă ocup, mă pot concentra asupra lui ore întregi.

În mare parte, asta e și ceea ce au descoperit cercetătorii după ce au studiat mii de oameni, atât în laborator, cât și în afara lui. Experimentele au demonstrat cu consecvență două lecții:

1. Ai o cantitate finită de voință, care se epuizează pe măsură ce o folosești.
2. Folosești aceeași voință acumulată pentru toate tipurile de sarcini.

Ai putea crede că ai o rezervă de autocontrol pentru muncă, o alta pentru a ține diete, o alta pentru a face exerciții fizice și o alta pentru a fi drăguț cu cei din familie. Însă experimentul cu ridichi a arătat că două activități fără absolut nicio legătură între ele – să rezisti ciocolatei și să faci probleme de geometrie – au ținut de aceeași sursă de energie, iar acest fenomen a fost demonstrat de fiecare dată. Între lucrurile întru totul diferite pe care le faci în fiecare zi există legături ascunse. Folosești aceeași rezervă de voință pentru a face față traficului frustrant, tentațiilor alimentare, colegilor enervanți, șefilor exigenți, copiilor bosumflați. Faptul că rezisti în fața desertului la prânz te lasă cu mai puțină voință pentru a lăuda groaznica tunsoare a șefului tău. Vechea poveste cu muncitorul frustrat care se duce acasă și-și bate câinele merge mână în mână cu experimentele de epuizare a eului, chiar dacă în general muncitorii din ziua de azi nu sunt atât de răi cu animalele lor de companie. E mai probabil să le spună ceva de rău celorlalte persoane din casă.

Epuizarea eului îți afectează și pulsul. În experimentele de laborator, atunci când oamenii își exercită autocontrolul mental, pulsul lor devine mai neregulat; invers, persoanele al căror puls este relativ variabil par să aibă mai multă energie interioară disponibilă pentru autocontrol, căci ele se descurcă mai bine la testele de laborator legate de perseverență decât persoanele cu puls stabil. Alte experimente au relevat faptul că suferințele fizice cronice îi lasă pe oameni cu un permanent minus de voință, pentru că mintea lor e pur și simplu epuizată de lupta de a ignora durerea.

Putem împărți uzul voinței în patru categorii largi, începând cu controlul gândurilor. Uneori este o bătălie pierdută, indiferent dacă e vorba de a încerca să ignori ceva serios („A naibii pată, nu iese!“) sau dacă nu poți să scapi de un gând obsesiv în urma a ceva ce ai auzit („I got you, babe, I got you, babe!“*). Dar poți învăța să te concentrezi, în special atunci când

* Refren al celebrei melodii omonime, cântate de Sonny și Cher. (*N. trad.*)

ai o motivație puternică. Adesea, oamenii își conservă voința căutând nu cel mai complet sau cel mai bun răspuns, ci mai degrabă o concluzie pre-determinată. Pentru a avea o lume stabilă, teologii și credincioșii filtrează lumea cu ajutorul principiilor nenegociabile ale propriei credințe. Cei mai buni oameni din vânzări reușesc adesea dacă ajung să creadă în propriile minciuni. Bancherii care au acordat împrumuturi fără o dobândă de acoperire s-au convins pe ei înșiși că nu era nicio problemă să accepte ipotecile unei categorii de persoane neverificate, reunite sub numele de „fără venituri, fără proprietăți“. Tiger Woods s-a autoconvins că regulile monogamiei nu i se aplică și lui – și că distracțiile celui mai faimos atlet din lume vor trece cumva neobservate.

O altă categorie largă o reprezintă controlul emoțiilor. Atunci când ține, specific, doar de starea de spirit, ea este numită de psihologi reglarea afectelor. De cele mai multe ori, ne străduim să scăpăm de stările de spirit rele și de gândurile neplăcute, deși din când în când încercăm să evităm veselia (ca atunci când ne pregătim pentru o înmormântare sau când ne aflăm în situația de a da niște vești proaste), iar câteodată ne agățăm de senzațiile de furie (când suntem în starea potrivită pentru a face o plângere). Controlul emoțional este deosebit de dificil pentru că în general nu-ți poți influența starea de spirit printr-un act de voință. Poți să schimbi ceea ce gândești sau modul în care te porți, dar nu te poți forța să fii fericit. Poți fi politician cu socrii tăi, dar nu poți să te bucuri la gândul șederii lor la tine vreme de o lună. Pentru a evita tristețea și furia, oamenii se folosesc de strategii indirecte, de pildă de încercarea de a se distra de la ele gândindu-se la altceva sau mergând la sală sau meditând. Se uită la emisiuni TV, consumă compulsiv ciocolată, dau o raită pe la cumpărături.

O a treia categorie e numită adesea controlul impulsurilor, asta fiind ceea ce majoritatea oamenilor asociază cu voința: capacitatea de a rezista unor tentații ca alcoolul, tutunul, dulciurile și femeile. Strict vorbind, „controlul impulsurilor“ este o denumire greșită. De fapt, nu prea îți poți controla impulsurile. Chiar și cineva extraordinar de disciplinat ca Barack Obama eșuează atunci când încearcă să evite impulsurile răzlețe de a fuma o țigară. Ce poate controla este modul în care reacționează: ignoră impulsul, mestecă un Nicorette sau se strecoară afară pentru a trage câteva fumuri? (Conform Casei Albe, de regulă Obama a evitat să-și aprindă țigara, dar au mai fost și scăpări.)

În sfârșit, mai există o categorie, pe care cercetătorii o numesc controlul performanței: concentrarea energiei asupra sarcinii ce trebuie dusă la îndeplinire, găsirea combinației perfecte de viteză și acuratețe, managementul timpului și perseverența atunci când îți vine să renunți. În restul cărții, vom vorbi despre strategii de a-ți îmbunătăți performanța la serviciu și acasă și vom trece în revistă tehnicile de îmbunătățire a autocontrolului în toate celelalte categorii – gânduri, emoții, impulsuri.

Dar, înainte de a trece la obiect, putem să-ți oferim o îndrumare generică, bazată pe studiile de epuizare a eului, respectiv pe abordarea Amandei Palmer: Concentrează-te pe câte un proiect pe rând. Dacă îți stabilești mai mult de un obiectiv pentru a te autoperfecționa, s-ar putea să reușești pentru o vreme, apelând la resurse, dar asta nu ar face decât să te lase pe viitor și mai epuizat, și mai înclinat spre greșeli grave.

Atunci când oamenii simt că trebuie să facă o mare schimbare în viața lor, eforturile le sunt subminate dacă încearcă să opereze și alte schimbări în același timp. Cei care se străduiesc să se lase de fumat, de exemplu, au șanse maxime de reușită dacă nu-și schimbă și alte comportamente în același timp. Cei ce încearcă să se lase de fumat și în același timp să se abțină de la mâncare sau să renunțe la alcool tind să dea greș cu toate trei – probabil pentru că își solicită voința cu prea multe cereri simultane. De asemenea, cercetările au arătat și că oamenii care încearcă să renunțe la băutură au tendința de a da greș în zilele în care își solicită autocontrolul și cu alte cereri, spre deosebire de zilele în care își pot dedica întreaga voință pentru a-și limita consumul de alcool.

Mai presus de toate, nu-ți face o listă cu lucruri de rezolvat în noul an. La fiecare început de an, pe 1 ianuarie, oamenii se dau jos din pat plini de speranță sau mahmuri, hotărâți să mănânce mai puțin, să facă mai multe exerciții fizice, să cheltuiască mai puțini bani, să muncească mai mult, să-și mențină casa mai curată și, în mod miraculos, să își facă mai mult timp pentru cinele romantice și pentru lungi plimbări pe plajă.

La 1 februarie, deja le e jenă și să se uite la listă. Dar, în loc să se lamenteze pentru lipsa lor de voință, ar trebui să dea vina pe vinovat: lista. Nimeni nu are suficientă voință pentru a face față acelei liste. Dacă ai de gând să începi un nou program de exerciții fizice, nu încerca să-ți revizuiști finanțele în același timp. Dacă e să ai nevoie de energie pentru un nou loc de muncă – să zicem, de pildă, președinția Statelor Unite –,

atunci probabil că nu e chiar momentul ideal pentru a renunța dintr-odată la fumat. Pentru că ai o singură rezervă de voință, diversele hotărâri luate de Anul Nou intră în competiție unele cu altele. De fiecare dată când încerci să urmezi una dintre ele, își reduci capacitatea de a le îndeplini pe toate celelalte.

Un plan mai bun este acela de a lua o singură hotărâre și de a te ține de ea. Suficient de dificil, desigur. Vor exista momente când chiar și această singură hotărâre ți se va părea exagerată, dar poate că vei putea persevera gândindu-te la Amanda Palmer și la momentele când sta, eroic, nemișcată pe pedestalul său. Se poate ca Amanda să nu se considere o persoană disciplinată, dar a învățat ceva important despre ființele umane, chiar și în zilele când era înconjurată de bețivi limbuți și de „admiratori“.

— Știi, oamenii sunt capabili de chestii incredibile, spune ea. Dacă te hotărăști să nu te miști, atunci pur și simplu nu te miști.

De unde vine puterea voinței?

Poate că ingestia de mâncare cu conținut ridicat de conservanți și de zahăr duce la o oarecare modificare a personalității sau te face să te comporți agresiv, nu știu. Nu am de gând să susțin nicio clipă că ar fi așa. Dar în domeniul psihiatriei există o opinie minoritară cum că ar fi o oarecare legătură.

Pledoaria finală a apărării în procesul lui Dan White, ucigașul al cărui gust pentru mâncarea nesănătoasă a inspirat termenul de „apărare dulce“.

Am un SPM groaznic, așa că am luat-o puțin razna.*

Actrița Melanie Griffith, explicând de ce a deschis acțiunea de divorț împotriva lui Don Johnson, doar pentru a o retrage imediat după aceea.

Dacă voința nu e doar o metaforă, dacă există o putere la baza acestei virtuți, de unde vine aceasta? Răspunsul a ieșit la iveală din întâmplare, în urma unui experiment eșuat, inspirat de Mardi Gras și de alte carnavaluri care au loc în ajunul Postului Paștelui. Mardi Gras înseamnă Marțea cea Grasă, ziua de dinainte de Miercurea Cenușii, când oamenii se pregătesc pentru o perioadă de post și de sacrificiu de sine, dând curs fără rușine dorințelor lor. În anumite locuri se numește Ziua Clătitelor și începe la biserici cu câte un mic dejun cu tot felul de clătite. Brutarii cinstesc această ocazie pregătind tot felul de specialități – numele bunătăților variază de la o cultură la alta, dar rețetele presupun în general cantități pantagruelice de zahăr, ouă, făină, unt și untură. Toată această abundență e doar începutul.

* Sindromul premenstrual. (N. trad.)

De la Veneția la New Orleans și Rio de Janeiro, chefliii trec la vicii tot mai interesante, uneori la adăpostul măștilor tradiționale, însă adesea doar de formă. Este singura zi în care te poți plimba pe străzi având pe cap doar un șirag de mărgele și nimic altceva, defilând cu mândrie în aclamațiile bețivanilor. Pierderea autocontrolului devine o virtute. În Mexic, bărbaților căsătoriți li se dă o zi liberă de la obligațiile lor, numită El Dia del Marido Oprimido – Ziua Bărbatului Oprimat. În ajunul Postului Paștelui, chiar și anglo-saxonii severi și bisericoși sunt într-o dispoziție iertătoare. Ei numesc asta Marțea Spovedaniei, de la verbul *a se spovedi*, care înseamnă „a primi iertarea pentru păcate”.

Din punct de vedere teologic, lucrurile sunt mai degrabă ambigue. De ce ar încuraja clerul depravarea publică odată cu iertarea preconfirmată a păcatelor? De ce să fie răsplătit un păcat premeditat? De ce un zeu milos și binevoitor ar încuraja atăția muritori deja obezi să se îndoape cu tot felul de aluaturi bine rumenite în ulei încins?

Pentru psihologi însă, toate astea au o anumită logică: relaxându-se înainte de post, poate că oamenii pot aduna voința necesară pentru a rezista pe parcursul săptămânilor în care își refuză plăceri. Teoria Mardi Gras, așa cum e ea cunoscută, nu a fost niciodată atât de răspândită printre oamenii de știință ca printre consumatorii de clătite cu pene de păun în cap, dar se pare că a meritat un experiment. În locul unui mic dejun specific pentru Marțea cea Grasă, bucătarii din laboratorul lui Baumeister au încropit niște milkshake-uri cu înghețată, dense și apetisante, pentru un grup de subiecți care se odihneau între două teste de laborator ce le solicitau voința. Între timp, subiecților mai puțin norocoși din alte grupuri li s-a cerut să-și petreacă pauza citind reviste plicticoase și vechi sau bând un pahar mare cu un amestec fără gust de lactate degresate, apreciat drept și mai puțin plăcut decât revistele vechi.

Exact așa cum preconiza teoria Mardi Gras, se pare că înghețata le-a întărit oamenilor voința, ajutându-i să se descurce mai bine decât era de așteptat la testele care au urmat. Fortificați de milkshake, ei au avut mai mult autocontrol decât subiecții nenorocoși care au citit reviste vechi. Până aici, toate bune și frumoase, dar s-a dovedit că băutura lactată fără gust a avut același efect, ceea ce însemna că acumularea de voință nu avusese nevoie de o fericită autoîngăduință. Se pare că teoria Mardi Gras era greșită. Pe lângă faptul că elimina dramatic scuza pentru umplerea străzilor din

New Orleans, rezultatul a fost de-a dreptul stânjenitor. Matthew Gailliot, absolventul care condusese studiul, stătea întunecat și cu privirea în pământ în timp ce-i vorbea lui Baumeister despre fiasco.

Baumeister a încercat să-și păstreze optimismul. Poate că studiul nu era un eșec. Ceva tot *se întâmplase*. Reușiseră să elimine efectul de epuizare a eului. Problema era că reușiseră prea bine. Chiar și milkshake-ul fără gust își făcuse treaba, dar cum oare? Cercetătorii au început să aibă în vedere o altă posibilă explicație pentru creșterea nivelului de autocontrol. Dacă voința nu ținea de plăcere, putea fi oare legată de calorii?

La început, ideea a părut cam nebunească. De ce consumul unui amestec de lactate degresate îmbunătățea performanțele la testele de laborator? Zeci de ani, psihologii studiaseră performanțele la testele mentale fără să-și facă griji că acestea ar putea fi afectate de un pahar cu lapte. Le plăcea să se gândească la mintea umană ca la un computer, concentrându-se pe modul în care aceasta procesa informația. În dorința lor nestăvilită de a schița echivalentul uman pentru cipurile și circuitele unui computer, cei mai mulți dintre psihologi au neglijat o parte mundană, dar esențială a aparaturii: cablul de alimentare.

Plăcile cu cipuri și circuite sunt inutile fără o sursă de energie. La fel și creierul. A fost nevoie de ceva vreme până când psihologii și-au dat seama de asta, iar înțelegerea acestui fapt nu a venit de la sistemele computaționale, ci din biologie. Transformarea psihologiei pe baza ideilor provenite din biologie a fost una dintre marile realizări ale sfârșitului de secol XX. Unii cercetători au descoperit că genele au efecte importante asupra personalității și a inteligenței. Alții au început să arate că modul sexual și romantic de comportament se conformează previziunilor teoriei evoluționiste și au comparat aspecte ale comportamentului mai multor specii de animale. Cercetătorii din neurologie au început să traseze o schiță a proceselor cerebrale. Alții au descoperit modul în care hormonii ne influențează comportamentul. Psihologilor li s-a reamintit iar și iar că mintea umană trăiește într-un corp biologic.

Acest nou accent pus pe biologie a făcut ca experimentele cu milkshake-uri să fie reconsiderate de mai multe ori înainte de a li se revoca rezultatele. Înainte de a arunca acel amestec de lactate degresate, s-au gândit ei, poate că ar trebui să arunce o privire și la ingrediente și să înceapă să acorde atenție poveștilor unor oameni ca Jim Turner.

COMBUSTIBIL PENTRU CREIER

Actorul de comedie Jim Turner a interpretat zeci de roluri în filme și în seriale, de exemplu rolul fotbalistului celebru devenit agent sportiv în serialul HBO *Arliss*, însă cea mai impresionantă interpretare i-a rezervat-o soției lui. S-a întâmplat în noaptea în care a visat că era responsabil pentru îndreptarea tuturor relelor din lume. O îndatorire obositoare chiar și în vis, însă apoi a descoperit teleportarea. Putea călători oriunde. Tot ce avea de făcut era să se gândească la un loc anume și, ca prin farmec, se afla deja acolo. S-a dus la vechea sa casă din Iowa, la New York, în Grecia, ba chiar și pe Lună. Când s-a trezit, era convins că încă poseda această putere. Generos, a încercat să o învețe și pe soția lui, strigând la ea fără înțelegere: „Te gândești, te duci acolo și ești acolo!”

Soția lui avea însă un plan mai bun. Știind că el suferă de diabet, a încercat să-i dea de băut niște suc de fructe. El era încă atât de înnebunit, încât și-a vărsat sucul pe față, s-a ridicat din pat, iar apoi și-a demonstrat puterile făcând o tumbă prin aer și aterizând înapoi în pat. În cele din urmă, spre liniștea soției, sucul și-a făcut efectul, iar Jim s-a calmat – sau cel puțin așa i s-a părut ei: că frenezia nebună se potolise. Însă, de fapt, el nu fusese calmat, ba din contră: zahărul din suc îi dăduse un surplus de energie.

Mai exact, energia din suc fusese transformată în glucoză, o glucidă simplă, extrasă de organism din toate tipurile de alimente, nu doar din cele dulci. Glucoza rezultată în urma digestiei intră în fuxul sanguin și este răspândită peste tot în corp. Deloc surprinzător, mușchii au nevoie de multă glucoză, la fel ca și inima și ficatul. Sistemul imunitar folosește glucoza în cantități mari, dar numai sporadic. Când ești relativ sănătos, sistemul tău imunitar are nevoie de o cantitate relativ mică de glucoză. Dar atunci când organismul se luptă cu o răceală, s-ar putea să consume foarte multă. De aceea oamenii bolnavi dorm atât de mult: organismul își folosește toată energia de care dispune pentru a se lupta cu boala și nu-i mai rămâne prea multă pentru a face exerciții fizice, pentru a face dragoste sau pentru a se certa. Tot așa, nu prea poate gândi, proces care necesită multă glucoză în fluxul sanguin. Glucoza în sine nu ajunge la creier, dar e transformată în neurotransmițători – substanțele chimice folosite de celulele cerebrale

pentru a transmite semnale. Dacă rămâi fără neurotransmițători, încetezi să mai gândești.

Legătura dintre glucoză și autocontrol a fost subliniată în studii despre persoane cu hipoglicemie – tendința de a avea un nivel scăzut de glucoză în sânge. Cercetătorii au observat că era mai probabil ca persoanele hipoglicemice să aibă probleme de concentrare și să le fie mai greu să-și controleze emoțiile negative atunci când erau provocate decât o persoană obișnuită. În general, manifestau tendința de a fi mai anxioase și mai puțin vesele decât media. De asemenea, s-a constatat că hipoglicemia predomină de obicei în cazul criminalilor și al altor persoane violente, iar anumiți avocați creativi s-au prezentat la tribunal cu cercetări despre nivelul scăzut de glucoză din sânge.

Problema a devenit de notorietate în 1979, în timpul procesului lui Dan White, care asasinase doi oficiali din San Francisco, pe primarul George Moscone și pe Harvey Milk, membru în comisia de supervizare și cel mai proeminent politician homosexual declarat din America. Atunci când un psihiatru, martor al apărării, a vorbit despre consumul de dulciuri și de alte alimente nesănătoase al lui White în ziua de dinaintea crimei, jurnaliștii l-au luat pe medic în răs pentru încercarea de a justifica o „apărare dulce”. De fapt, apărarea nu se baza pe argumentul că dulciurile îl transformaseră pe White într-un criminal, provocându-i o creștere rapidă a nivelului de glucoză, urmată de o scădere la fel de rapidă. Avocații săi au susținut că merită să fim blânzi cu el pentru că suferea de „incapacitare”, din cauza depresiei severe, și au prezentat consumul acestuia de alimente nesănătoase (împreună cu alte schimbări ale obiceiurilor) drept dovadă a depresiei sale, nu drept cauză a acesteia. Iar când White a primit o sentință relativ ușoară, impresia generală a fost că „apărarea dulce” a funcționat și opinia publică s-a simțit pe drept ofensată.

Și alți avocați au susținut, cu un succes limitat, că ar trebui să se țină cont de problemele de glicemie ale clienților lor. Oricare ar fi meritele juridice sau morale ale acestor pledoarii, există cu siguranță date științifice care arată legătura dintre nivelul glicemiei și comportamentul criminal. Un studiu a identificat niveluri de glucoză sub medie la 90% dintre delincvenții juvenili reținuți în ultima vreme. Alte studii au arătat că este mai probabil să fie condamnate persoane hipoglicemice pentru o largă varietate de infracțiuni: încălcarea regulilor de circulație, profanări, furturi din

magazine, distrugere de bunuri, exhibiționism, masturbare în public, de-lapidare, incendiere, violență domestică și violentarea copiilor.

Într-un studiu impresionant, cercetătorii din Finlanda au mers în închisori pentru a măsura toleranța la glucoză a condamnaților care urmau să fie eliberați. Apoi, au ținut evidența celor care aveau să comită noi infracțiuni. Desigur, există mai mulți factori care decid dacă un fost pușcăriaș revine sau nu pe calea cea dreaptă: anturajul, partenerul de viață, perspectivele de angajare, consumul de droguri. Cu toate acestea, ținând cont doar de rezultatele de la testul de glucoză, cercetătorii au reușit să prevadă cu o acuratețe de peste 80% care dintre condamnați vor continua să comită infracțiuni violente. Se pare că acești oameni aveau mai puțin autocontrol din cauza unui dezechilibru al toleranței la glucoză, o afecțiune care face ca organismul să nu reușească să transforme alimentele în energie utilizabilă. Mâncarea se transformă în glucoză, dar glucoza din fluxul sanguin nu se mai absoarbe în timp ce circulă. Rezultatul este adesea un surplus de glucoză în sânge, ceea ce s-ar putea să sune bine, dar, de fapt, e ca și cum ai avea o grămadă de lemne pentru foc și niciun chibrit. Glucoza rămâne acolo neutilizată, în loc să fie transformată în urma activității creierului și a mușchilor. Dacă excesul de glucoză atinge un nivel ridicat, afecțiunea este etichetată ca diabet.

Majoritatea diabeticilor nu sunt criminali, bineînțeles. Cei mai mulți se mențin pe ei înșiși și nivelurile lor de glucoză sub control, automonitorizându-se și recurgând, la nevoie, la insulină. Asemenea lui Jim Turner, unul dintre rarii actori care duc o viață bună la Hollywood, ei pot avea succes în cele mai dificile întreprinderi, dar se confruntă cu probleme peste medie, mai ales dacă nu se automonitorează cu atenție. Cercetătorii care au analizat personalitatea au descoperit că diabeticii tind să fie mai impulsivi și să aibă temperamente mai explozive decât alte persoane de aceeași vârstă. Este mai probabil ca ei să se lase distrași atunci când depun efort pentru îndeplinirea unei sarcini care le cere timp. Au mai multe probleme cu consumul abuziv de alcool, cu anxietatea și depresia. În spitale și în alte instituții, diabeticii au mai multe accese de furie decât alți pacienți. În viața de zi cu zi, situațiile stresante par să fie mai greu suportate de ei. Pentru a face față stresului, e nevoie de obicei de autocontrol, iar acest lucru se vedește a fi dificil dacă organismul nu-i oferă creierului suficient combustibil.

Jim Turner se confruntă direct – și amuzant – cu problemele sale de autocontrol: într-un spectacol intitulat *Diabetul: Lupta mea cu Jim Turner*, Jim evocă momente precum cearta cu fiul său adolescent, la capătul căreia el, aparentul adult, a sfârșit prin a se enerva la culme, a ieșit afară și a lovit atât de tare în mașina familiei, încât i-a îndoit acesteia tabla.

— Se întâmplă de multe ori, spune Turner, ca fiul meu să-și dea seama că eu nu mă pot controla și atunci trebuie să mă forțez să beau niște suc, speriat că nu mai sunt eu.

Turner nu se folosește de vreo variantă a „apărării dulci” pentru a justifica tabla îndoită a mașinii și nici nu se autocompătimește. În mare, el își ține diabetul sub control și spune că boala nu a reușit să-l oprească să fie fericit și să-și împlinească visele (cu excepția celui cu teleportarea). Dar în același timp admite consecințele emoționale ale glucozei.

— Sunt atâtea momente de legătură pe care le-am ratat, spune el, când nu eram la dispoziția fiului meu pentru că eram prea ocupat să rezolv vreun acces hipoglicemic și prea copleșit în încercarea de a-mi da seama de ceea ce se petrece. Este singura dezamăgire pe care mi-o aduce această boală.

Ce se întâmplă mai exact cu Turner în acele momente? Dintr-o simplă anecdotă nu poți trage concluzii definitive, așa cum n-o poți face nici măcar din studii extinse, care documentează probleme peste medie legate de autocontrol la persoanele diabetice și la alte grupuri. Corelația nu înseamnă cauzalitate. În științele sociale, concluziile ferme sunt admise numai atunci când cercetătorii recurg la experimente cu persoane alese aleatoriu, în diverse etape de tratament, astfel încât diferențele individuale să fie excluse. Unii vin la experiment mai veseli decât alții – sau mai agresivi, mai preocupați, mai neatenți. Nu se poate garanta faptul că o persoană medie implicată într-o situație experimentală este la fel cu o persoană medie dintr-o altă situație experimentală decât dacă se ține cont de legea mediilor. Atunci când cercetătorii aleg aleatoriu persoanele din grupurile de tratament și din cele de control, diferențele tind să se uniformizeze.

De exemplu, dacă se dorește testarea efectelor glucozei asupra agresivității, trebuie să se țină cont că unele persoane sunt deja agresive, în timp ce altele sunt liniștite și agreabile. Pentru a dovedi că glucoza este cea care a provocat agresivitatea, va fi nevoie de un număr egal de persoane agresive în condiții de glucoză și de nonglucoză, ca și de un număr egal de persoane liniștite. De regulă, selecțiile aleatorii fac asta destul de bine. După

ce s-au obținut grupurile reprezentative, se poate vedea cum sunt afectate persoanele din interiorul lor de tratamente.

Nutriționiștii recurg la această metodă în experimentele alimentare de la școlile primare. Tuturor copiilor dintr-o clasă li se cere să nu ia micul dejun într-o anumită dimineață, iar apoi, aleatoriu, unei jumătăți dintre ei i se oferă, la școală, un bun mic dejun. Ceilalți nu primesc nimic. În prima parte a dimineții, copiii care au primit micul dejun au învățat mai bine și au fost mai cuminiți (după aprecierile observatorilor care nu știau care copii au mâncat și care nu). Apoi, după ce tuturor elevilor li se oferea o gustare sănătoasă, diferențele dispăreau ca prin farmec.

Ingredientul magic a fost izolat în alte experimente prin măsurarea nivelului de glucoză al subiecților înainte și după efectuarea unor sarcini simple, precum urmărirea unui filmuleț cu serii de cuvinte ce apăreau și dispăreau în partea de jos a ecranului. Unora li s-a spus să ignore cuvintele; alții erau liberi să se relaxeze și să se uite la ce anume doreau. Apoi, nivelurile de glucoză au fost din nou măsurate și s-a constatat o mare diferență: nivelul a rămas constant la privitorii relaxați, dar a scăzut semnificativ la cei cărora li se ceruse să evite cuvintele. Acest exercițiu aparent ușor de autocontrol a fost asociat cu o reducere masivă a glucozei, combustibilul cerebral.

Pentru stabilirea cauzei și a efectului, cercetătorii au încercat, într-o serie de experimente, să realimenteze creierul cu o limonadă cu zahăr și cu una cu îndulcitori. Gustul puternic de lămâie i-a făcut consumatori să nu își dea seama prea ușor care limonadă era cu zahăr și care cu îndulcitori. Zahărul a făcut ca glicemia subiecților să crească rapid (deși nu pentru multă vreme, așa că experimentatorii s-au văzut nevoiți să treacă la subiect destul de repede). Îndulcitorii nu au oferit niciun fel de glucoză și, de fapt, niciun fel de nutriment.

Efectele limonadei au reieșit clar într-un studiu despre agresiune printre persoanele care joacă jocuri video. La început, jocul părea rezonabil, dar a devenit curând extrem de tensionat. Pe măsură ce înainta, toată lumea devenea iritată, însă cei care au primit o băutură cu zahăr au reușit să bombănească în barba lor și să continue să joace. Ceilalți au început să înjure cu voce tare și să lovească în calculator. Iar când, conform scenariului, experimentatorul a făcut o remarcă insultătoare cu privire la performanța lor, persoanele cu un nivel scăzut de glucoză au fost mai predispuse să se enerveze.

Zero glucoză, zero voință; tiparul s-a repetat, pe măsură ce cercetătorii au testat mai multe persoane în mai multe situații. Au testat chiar și câini. Deși autocontrolul este o trăsătură distinctiv umană, în sensul că l-am dezvoltat intens în procesul nostru de transformare în animalele culturale care suntem, el nu aparține doar speciei noastre. Și alte animale sociale au nevoie de un anumit dram de autocontrol pentru a se înțelege între ele. Iar câinii, pentru că trăiesc alături de oameni, învață de cele mai multe ori să-și alinieze comportamentul la ceea ce probabil că pentru ei înseamnă niște reguli absurde și arbitrare – de pildă la interdicția de a adulmeca prohaburile oaspeților.

Imitând studiile pe oameni, experimenterii au epuizat voința unui grup de câini punându-i pe stăpânii acestora să le comande „Șezi“ și „Culcat“ timp de zece minute. Câinii din grupul de control au fost pur și simplu lăsați, timp de zece minute, singuri în cuști, unde nu aveau altceva de făcut decât să stea, deci nu erau nevoiți să-și exercite în vreun fel autocontrolul. Apoi tuturor câinilor li s-a dat o jucărie familiară, cu un cârnăcior înăuntru. Toți câinii se jucaseră și înainte cu această jucărie și reușiseră să extragă premiul din ea, dar, pentru experiment, jucăria a fost modificată astfel încât cârnăciorul să nu poată fi scos. Grupul de control a petrecut mai multe minute încercând să extragă cârnăciorul, în timp ce câinii care trebuiseră să asculte de comenzi au renunțat în mai puțin de un minut. Era cunoscutul efect de epuizare a eului, după cum și remediul pentru câini s-a dovedit a fi la fel de familiar. Într-un studiu ulterior, când câinilor li s-au dat diverse băuturi, cele cu zahăr au refăcut voința câinilor care au ascultat de comenzi. Regenerați, aceștia au perseverat cu jucăria la fel de mult ca și câinii care stătuseră în cuști. Așa cum era de așteptat, băutura cu îndulcitori nu a avut niciun efect.

În ciuda acestor rezultate, comunitatea tot mai mare de cercetători din domeniul neurologiei continuă să manifeste anumite rețineri cu privire la legătura regenerării cu glucoza. Unii sceptici au afirmat că, de fapt, consumul general de energie al creierului rămâne neschimbat indiferent de activitatea desfășurată, afirmație care nu se potrivește prea bine cu noțiunea de lipsă de energie. Dintre sceptici face parte și Todd Heatherton, care a lucrat la începutul carierei sale cu Baumeister și în cele din urmă a ajuns la Dartmouth, unde a devenit un pionier în așa-numita neuroștiință *Studiul legăturilor dintre procesele cerebrale și comportamentul social*. El credea în epuizarea eului, dar rezultatele legate de glucoză pur și simplu nu păreau să confirme această convingere.

Heatherton s-a hotărât asupra unui test ambițios. El și colegii săi au recrutat persoane care țineau regim și le-au măsurat reacțiile la niște fotografii cu alimente. Apoi, subiecților li s-a indus epuizarea eului, cerându-li-se tuturor să se abțină de la a râde în timpul unui filmuleț amuzant. După asta, cercetătorii au testat din nou modul de a reacționa al creierului lor la fotografiile cu alimente (comparativ cu reacția la alte fotografii, din care alimentele lipseau). O lucrare anterioară a lui Heatherton și Kate Demos dovedise că aceste fotografii generează reacții variate în locuri esențiale din creier, cum ar fi *nucleus accumbens* și amigdala. Aceleași reacții au fost prezente și de data asta. La persoanele care țineau regim, epuizarea a dus la o intensificare a activității din *nucleus accumbens*, respectiv la scăderea activității amigdalei. Schimbarea esențială din cadrul acestui experiment a fost legată de glucoză. Unii au băut limonadă îndulcită cu zahăr, ceea ce a făcut ca glucoza să invadeze fluxul sanguin și, teoretic, să ajungă și la creier.

Pătimaș, Heatherton și-a anunțat rezultatele în timpul discursului său de acceptare a președinției Societății de Psihologie Socială și a Personalității, cea mai mare asociație de psihologie socială din lume. În discursul său prezidențial de la întâlnirea anuală ținută la San Antonio în 2011, Heatherton a declarat că glucoza inversează schimbările cerebrale cauzate de epuizare – o descoperire care, spuse el, îl surprinsese deosebit de mult. (Baumeister, aflat în public pentru a urmări cum protejatul său își savurează momentul de glorie ca președinte, și-a amintit de propria-i surpriză la descoperirea pentru prima dată în laborator a legăturii cu glucoza). Rezultatele lui Heatherton au făcut mult mai mult decât să ofere o confirmare suplimentară a faptului că glucoza este o parte vitală a voinței. Ele au ajutat la rezolvarea problemei legate de modul în care glucoza poate avea efect fără afectarea schimbărilor globale la nivelul energiei totale folosite de creier. Se pare că epuizarea eului determină modificarea activității cerebrale dintr-o parte a creierului în alta. Creierul tău nu se oprește din activitate atunci când nivelul de glucoză este scăzut, ci doar încetează să mai facă anumite lucruri și începe să facă altele. Asta poate ajuta la explicarea motivelor pentru care oamenii epuizați simt totul mai intens decât în mod obișnuit: anumite părți ale creierului încep să funcționeze intens, în timp ce altele o lasă mai moale.

Pe măsură ce organismul se folosește de glucoză pentru autocontrol, începe să ți se facă poftă să mănânci ceva dulce – ceea ce e o veste proastă pentru

cei care sperau să se folosească de autocontrol pentru a evita dulciurile. Când oamenilor li se solicită mai mult autocontrol în viața de zi cu zi, crește și nevoia lor de dulciuri. Nu e simpla chestiune de a pofți mai intens la mâncare în general – se pare că oamenilor le e poftă în special de dulciuri. În laborator, studenții care tocmai îndepliniseră o sarcină de autocontrol au mâncat mai multe gustări dulci, dar nu și altele (sărate). Se pare că fie și numai faptul că se așteaptă să-și exercite autocontrolul îi face pe oameni să aibă poftă de dulciuri.

Aceste rezultate nu reprezintă o rațiune de bază pentru ca toată lumea, inclusiv câinii, să primească chestii dulci în afara laboratorului. Organismul poate avea poftă de dulciuri deoarece ele reprezintă modalitatea cea mai rapidă de a obține energie, dar alimentele cu nivel scăzut de glucide și bogate în proteine, ca și alte substanțe nutritive sunt la fel de bune (chiar dacă mai lente în a oferi energie). Cu toate acestea, descoperirea efectului glucozei ne indică anumite tehnici utile de autocontrol. De asemenea, ne oferă soluția la un mister ce durează de mult: de ce e ciocolata atât de atrăgătoare în anumite perioade ale lunii?

DEMONI INTERIORI

Orice ai crede despre talentul actoricesc al lui Jennifer Love Hewitt, trebuie să-i recunoști acesteia originalitatea atunci când s-a văzut distribuită în noua versiune a filmului *The Devil and Daniel Webster* (*Cel mai scurt drum spre fericire*). Urma să fie cap de afiș alături de Anthony Hopkins și Alec Baldwin – o provocare care ar fi intimidat orice tânără actriță – și, în plus, era și provocarea de a-l interpreta pe Diavol. Dacă scopul, așa cum spun profesorii de teatru, este să „te vâri în pielea personajului”, atunci un demon îți pune mai multe probleme decât, să spunem, un ofițer de poliție. Nu poți face cercetare de teren plimbându-te într-o mașină de poliție cu Satana. Însă Hewitt a venit cu o metodă alternativă de pregătire pentru rol.

— Am început să fiu tot mai atentă la mine însămi și la felul cum mă simțeam atunci când eram în SPM, spune ea. Asta a fost baza de la care am pornit în interpretarea lui Satan.

Dacă acest lucru te uimește, oferind o perspectivă extrem de întunecată asupra sindromului premenstrual, înseamnă că nu ai petrecut prea mult

timp pe PMSCentral.com și pe alte site-uri unde femeile vorbesc despre remedii și își împărtășesc experiențe. Ele zic în glumă că SPM înseamnă Schimbări Psihotice de Magnitudine sau, mai simplu, S-ar Potrivi o Mitrălieră. Sau spun povești autentice, asemenea celei de mai jos:

„Îmi strică o mare partea a vieții. Am ochii umflați, nu pot gândi, iau decizii proaste, am ieșiri emoționale urâte, sunt irațională, fac cum-părături pe care apoi trebuie să le returnez, cheltuiesc peste măsură, îmi dau demisia, sunt extrem de obosită și de capricioasă, plâng, sunt foarte sensibilă emoțional, am dureri în tot corpul, probleme cu nervii, mă uit în gol, am sentimentul acela că nu sunt aici.“

SPM-ul a fost învinuit pentru orice, de la nevoia compulsivă de a mânca ciocolată la crimă. Când Marg Helgenberger, actriță în serialul de televiziune *CSI*, a fost fotografiată, la decernarea unor premii, cu părul vopsit într-o culoare ciudată, ea a venit cu explicația:

— Această nuanță se numește „roz SPM“. Eram în plin SPM în ziua aia. Eram nebună! Ce-o fi fost în capul meu? Chiar credeam că o să mă lase să filmez *CSI* cu părul roz?

Tot cuvântul *nebună* l-a folosit și Melanie Griffith atunci când a recunoscut că SPM-ul a mânat-o să intenteze acțiune de divorț, pentru ca apoi să se răzgândească brusc, în timp ce agentul ei a preferat să folosească termeni clinici, numindu-i gestul „o acțiune impulsivă, care a apărut într-un moment de frustrare și furie“. La nesfârșit, femeile descriu felul cum sunt misterios copleșite de impulsuri care li se par ciudat de străine.

Aceste schimbări obscure ale stării de spirit i-au indus în eroare și pe oamenii de știință. Psihologilor evoluționiști li se pare foarte contraproductiv ca femeile, în anii fertili, să nu reușească să se înțeleagă cu persoanele din jur. Nu este empatia o abilitate esențială în creșterea copiilor? Nu este ea utilă pentru a menține relații bune cu un partener care asigură sprijinul necesar creșterii copilului? Unii cercetători, observând că o femeie ajunge la faza premenstruală a ciclului doar dacă nu a rămas însărcinată în timpul fazei ovulatorii anterioare, au speculat că selecția naturală le-a favorizat pe cele care au fost nemulțumite de bărbații infertili, simțindu-se astfel libere să caute un alt partener. Această ipoteză merge mână în mână cu o altă denumire pe care o dau femeile SPM-ului:

Salvarea de Pacostea Masculină. Însă nu reiese clar că beneficiile evolutive ar fi depășit costurile sau că asemenea presiuni de selecție ar fi avut loc în timpuri imemorabile. Pentru strămoșii noștri vânători, probabil că SPM-ul era o problemă mai mică, pentru că femeile își petreceau mare parte a vieții fie însărcinate, fie alăptând.

Oricum ar fi, în prezent există o explicație fiziologică solidă pentru SPM și aceasta nu implică nu știu ce misterioase impulsuri străine. În timpul perioadei premenstruale a ciclului, numită faza luteală, organismul femeii începe să direcționeze o mare cantitate de energie către ovare și către alte activități legate de acestea, precum producerea unor cantități suplimentare de hormoni feminini. Pe măsură ce tot mai multă energie și glucoză sunt atrase către sistemul de reproducere, rămân tot mai puține pentru restul organismului, care răspunde prin a cere mai mult combustibil. Ciocolata și celelalte dulciuri devin imediat atrăgătoare, pentru că oferă rapid glucoză, dar orice fel de aliment poate fi de ajutor, motiv pentru care femeile declară că le crește pofta de mâncare și că au tendința de a consuma mai mult. Un studiu a arătat că, în această perioadă, o femeie obișnuită ingerează la masa de prânz circa 810 calorii, cu 170 de calorii mai mult decât la masa de prânz din restul lunii.

Dar, chiar și așa, cele mai multe femei nu ingerează suficiente calorii. Femeia tipică dintr-o societate modernă precum cea americană, care pune accentul pe siluetă, nu consumă suficiente alimente în plus pentru a-și asigura necesarul sporit de glucoză pe parcursul acestor câteva zile din lună. Iar când nu există suficientă energie, organismul trebuie să o raționalizeze – și pentru că sistemul de reproducere are prioritate, rămâne mai puțină glucoză pentru voință. Ca regulă generală, spre deosebire de bărbați, este mai puțin probabil ca femeile să sufere de lipsa autocontrolului, dar problemele lor de autocontrol se acutizează în timpul fazei luteale, așa cum au arătat în mod repetat diverse studii.

În timpul acestei faze, femeile cheltuiesc mai mulți bani și cum-pără compulsiv mai mult decât în restul timpului. Fumează mai multe țigări. Beau mai mult alcool, dar nu pentru că li se par mai bune băuturile. Creșterea consumului de alcool este probabilă mai ales în cazul femeilor care au probleme cu băutura sau posedă un istoric familial ce implică alcoolismul. În timpul fazei luteale, femeile sunt mai predispuse să bea compulsiv sau să facă abuz de cocaină și de alte droguri. SPM-ul nu este o

chestiune legată de o anumită problemă de comportament care apare din senin. În schimb, autocontrolul pare că a fost lăsat acasă, fapt ce duce la acutizarea a tot felul de probleme.

Singurul drog folosit mai rar este marijuana, iar această excepție e edificatoare. Spre deosebire de cocaină, marijuana nu este un drog al escapismului sau al euforiei. Marijuana doar intensifică ceea ce simți deja. În SPM te simți rău, iar un drog care să intensifice această senzație nu este deloc atrăgător. Mai mult, marijuana nu are drept efect același tip de poftă adictivă precum nicotina, alcoolul, cocaina și alte droguri, așa că o diminuare generală a autocontrolului nu-l va face pe un consumator de marijuana mai vulnerabil la aceste tipuri de tentații.

Cercetătorii au descoperit că femeile care tind să sufere de SPM lipsesc de două ori mai mult de la serviciu decât altele. Unele dintre absențe se datorează, fără îndoială, durerilor fizice asociate cu SPM-ul, dar o parte a absenteismului e legată probabil de autocontrol. Este mai greu să respecti regulile atunci când organismului tău îi lipsește glucoza. În închisorile pentru femei, problemele disciplinare legate de nerespectarea regulilor sunt mai numeroase printre deținutele aflate în faza luteală a ciclului. Acțiunile violente, agresive – legale sau ilegale – ajung la apogeu în această fază în cazul celor care suferă de SPM. Sunt puține femeile care devin violente în orice moment, însă multe declară că resimt schimbări emoționale pe parcursul fazei luteale. Studiile au arătat în mod repetat că, în această perioadă, se înmulțesc izbucnirile emoționale și problemele. Femeile au mai multe conflicte cu soții sau cu partenerii, precum și cu colegii de serviciu. Devin mai puțin sociabile și adesea preferă să rămână singure – ceea ce poate fi o strategie eficientă de evitare a conflictelor care s-ar isca din interacțiuni.

Explicația-standard pentru SPM a fost aceea că faza luteală provoacă direct emoții negative, dar această explicație nu prea e susținută de date concrete. Nu toate femeile sunt afectate de emoții negative. Pe vremea când poza ca statuie vie în Piața Harvard, Amanda Palmer și-a dat seama că SPM-ul îi slăbea autocontrolul, pentru că elibera atât sentimentele pozitive, cât și pe cele negative.

— Sunt înclinată să fiu cu mult mai sensibilă și să plâng atunci când mă aflu în SPM, iar asta afecta direct munca mea ca statuie dacă mi se întâmpla ceva emoțional, își amintește Amanda. *Ceva emoțional* putea să însemne pur și simplu faptul că nu trecea nimeni pe-acolo timp de zece

minute, motiv pentru care lumea îmi apărea ca un loc rece și singuratic și aveam impresia că nimeni nu mă iubește. Cealaltă extremă putea să însemne un bătrân de 95 de ani care venea către mine cu o viteză de un kilometru pe oră, șchiopătând, și care avea nevoie de cinci minute pentru a scoate din portofel o bancnotă de cinci dolari îndoită și a o pune în pălăria mea, uitându-se apoi la mine cu privirea lui ofilită și singuratică. Pur și simplu îmi pierdeam controlul. Încercam să transmit cea mai mare concentrație de iubire pe care o puteam transmite fără să vorbesc și fără să mă mișc.

Experiența Amandei este una tipică pentru ceea ce declară femeile că parcurg în timpul fazei luteale: sunt asaltate de o diversitate de trăiri, iar problemele apar adesea în urma unei reacții puternice la o întâmplare. Ele spun că nu doresc să se supere, dar se pare că nu pot să nu se consume cu tot felul de lucruri mărunte. Ele nu sunt conștiente că organismul lor a sistat brusc alimentarea cu combustibil a autocontrolului, așa că se miră că autoreglarea normală nu funcționează ca de obicei.

Multe femei au senzația că stresul vieții de zi cu zi sporește: în faza luteală, ele afirmă că au parte de mai multe întâmplări negative și de mai puține întâmplări pozitive. Dar, așa cum era de așteptat, lumea exterioară nu se schimbă timp de câteva zile în fiecare lună. Dacă o femeie se simte mai puțin capabilă ca de obicei să facă față problemelor cu care se confruntă, atunci devine mai stresată. Dacă SPM-ul îi slăbește controlul asupra emoțiilor, același necaz i se pare cu mult mai supărător. Aceeași sarcină de serviciu e mult mai dificilă dacă femeia nu mai dispune de aceeași cantitate de energie pentru a se concentra. La testele de laborator atent controlate care necesită concentrare, femeile în faza luteală s-au descurcat mai prost decât femeile în alte faze ale ciclului menstrual, iar aceste efecte au fost constatate la un eșantion general, nu doar la cele care suferă de SPM. Indiferent dacă resimțeau sau nu simptomele acute de SPM, organismul lor prezenta un deficit de glucoză.

Nu dorim să exagerăm aceste probleme, pentru că majoritatea femeilor fac față destul de bine SPM-ului la serviciu ori acasă și cu siguranță nu dorim să sugerăm că femeile au o voință mai slabă decât bărbații. Repetăm: în mare, femeile au *mai puține* probleme de autocontrol decât bărbații: ele comit mai puține crime violente și sunt mai puțin înclinate să devină alcoolice sau dependente de droguri. Autocontrolul sporit al fetelor e probabil unul dintre motivele pentru care ele iau note mai bune

la școală decât băieții. Ideea e doar că autocontrolul este legat de ritmurile organismului și de fluctuațiile rezervei de energie a acestuia. O femeie cu autocontrolul unei sfinte poate deveni ceva mai puțin sfântă în timpul fazei luteale. SPM-ul, asemenea hipoglicemiei și diabetului, reprezintă un exemplu clar și oportun în legătură cu ceea ce se întâmplă atunci când organismul are un deficit de glucoză – și oricine, bărbat sau femeie, diabetic sau nediabetic, rămâne uneori fără glucoză. Cu toții cedăm în fața frustrării și furiei. Cu toții ne simțim uneori asaltați de probleme nerezolvabile și copleșiți de impulsuri ce par străine de noi, dacă nu chiar diabolice.

Totuși, de obicei, problema vine din interior. Nu e ca și cum lumea ar fi devenit deodată foarte crudă. Nu e ca și cum Lucifer ne torturează cu noi tentații și impulsuri întunecate. Ci doar suntem noi mai puțin capabili să facem față impulsurilor obișnuite și problemelor care nu se mai termină. Provocarea poate fi suficient de reală – s-ar putea foarte bine să ai motive să te enervezi pe șeful tău sau să te pună pe gânduri ceea ce se întâmplă în căsnicia ta. (Până la urmă, Melanie Griffith a divorțat de Don Johnson.) Dar nu vei reuși să rezolvi prea multe dintre aceste alte probleme până când nu-ți vei controla propriile emoții, iar asta pornește de la controlarea nivelului de glucoză.

MÂNÂNCĂ PENTRU A AVEA VOINȚĂ

Acum, că am supraviețuit problemelor provocate de lipsa de glucoză, putem să revenim la soluții și la subiecte mai vesele, cum ar fi mesele bune și somnul pe măsură. Iată câteva lecții și strategii pentru a face ca glucoza să lucreze în favoarea ta:

Hrănește bestia. Prin bestie nu ne referim la Belzebut. Ne referim la demonul potențial din tine sau din oricine altcineva. Lipsa de glucoză poate să transforme cel mai încântător companion într-un monstru. Vechea recomandare de a servi un mic dejun pe cinste rămâne valabilă toată ziua, mai ales atunci când ești stresat fizic sau mental. Dacă ai un examen, o întâlnire importantă sau un proiect de care depinde viața ta, nu trece la fapte fără glucoză. Nu te apuca să te cerți cu șeful tău la patru ore după masa

de prânz. Nu scoate la iveală problemele serioase pe care le ai cu partenerul tău chiar *înainte* de cină. Când te afli într-o călătorie romantică prin Europa, nu intra cu mașina într-o cetate cu ziduri medievale la șapte seara, în încercarea de a-ți găsi hotelul pe stomacul gol. S-ar putea ca mașina să supraviețuiască labirintului de străduțe pavate cu piatră, dar nu și relația ta.

Mai presus de toate, nu-ți reduce drastic numărul de calorii atunci când încerci să faci față unor probleme mai serioase decât kilogramele în plus. Dacă ești fumător, nu încerca să te lași când ții regim. De fapt, pentru a renunța, s-ar putea chiar să fie nevoie să adaugi niște calorii, pentru că o parte din ceea ce pare a fi pofta de o țigară s-ar putea să fie de fapt poftă de mâncare, câtă vreme nu-ți mai suprimi apetitul cu nicotină. Când cercetătorii le-au dat tablete de zahăr fumătorilor care încercau să se lase de fumat, surplusul de glucoză a dus în unele cazuri la o rată mai ridicată de reușită, în special atunci când tabletele de zahăr au fost asociate cu alte remedii, precum plasturele cu nicotină.

Zahărul e bun în laborator, dar nu și în alimentația ta. E puțin ironic faptul că oamenii de știință care studiază autocontrolul sunt atât de darnici cu zahărul în cazul subiecților experimentali, ținând cont că atât de mulți dintre aceștia își doresc să aibă voința de a rezista dulciurilor. Însă oamenii de știință fac asta pentru un avantaj pe termen scurt. O băutură cu zahăr determină creșterea rapidă a energiei, care le permite experimentatorilor să observe efectele glucozei într-un interval de timp limitat. Nici cercetătorii și nici subiecții experimentului nu doresc să aștepte o oră pentru ca organismul să digere ceva mai complex, precum proteinele.

S-ar putea să existe momente când ai putea recurge la zahăr pentru a-ți impulsiona autocontrolul chiar înaintea unei provocări pe termen scurt, precum un test la matematică sau o competiție pe echipe. Dacă tocmai te-ai lăsat de fumat, ai putea apela la ceva dulce ca soluție de urgență împotriva poftelor de a fuma o țigară. Dar o astfel de creștere a glicemiei e urmată de o scădere care te lasă și mai epuizat, așa că, pe termen lung, nu e o strategie bună. Cu siguranță nu-ți recomandăm să treci de la sucurile dietetice la cele pe bază de zahăr sau la alte gustări dulci în general. S-ar putea să fie adevărat, așa cum au descoperit cercetătorii, că băuturile pe bază de zahăr diminuează temporar simptomele de SPM. Dar în afara laboratorului, ți-ar fi mai bine dacă ai ține cont de observația cântăreței Mary J. Blige atunci când vorbea despre SPM,

despre schimbările de dispoziție și despre raitele la cumpărături care îl însoțesc: „Zahărul înrăutățește lucrurile.“

Când mănânci, mizează pe arderile lente. Organismul transformă aproape toate felurile de alimente în glucoză, dar cu o viteză diferită. Se spune că alimentele procesate repede au un indice glicemic ridicat. Dintre acestea fac parte făinoasele bogate în carbohidrați, precum pâinea albă, cartofii, orezul alb, și ofertele generoase de pe rafturile cu snacks-uri ale magazinelor și de pe teighelele fast-food-urilor. Consumul acestor produse generează cicluri cu sușuri și coborâșuri, lăsându-te fără glucoză și fără autocontrol – și de prea multe ori incapabil să rezisti nevoii organismului de a înghiți repede făinoase și zaharuri din gogoși și din dulciuri. Acel mic dejun cu clătițe cu de toate din ziua de Mardi Gras s-ar putea să fie bun pentru parade nebunești, dar nu e la fel de bun și în restul anului.

Pentru a avea un autocontrol constant, ți-ar fi mai bine dacă ai consuma alimente cu un indice glicemic scăzut: majoritatea legumelor, arahide (alune și caju), multe dintre fructele crude (mere, afine și pere), brânză, pește, carne, ulei de măsline și alte grăsimi „bune“. (Acele alimente hipoglicemice pot și să te mențină slab.) Beneficiile unei alimentații corecte au reieșit din studiile efectuate asupra femeilor cu SPM, care au declarat că înregistrează mai puține simptome atunci când consumă alimente mai sănătoase. De asemenea, au avut loc numeroase experimente reușite realizate pe mii de adolescenți din instituțiile corecționale. După ce aceste instituții au înlocuit unele dintre alimentele pe bază de zahăr și carbohidrați rafinați cu fructe, legume și cereale integrale, s-a înregistrat o scădere clară a tentativelor de evadare, a violenței și a altor probleme.

Când ești bolnav, păstrează-ți glucoza pentru sistemul imunitar. Data viitoare când te bate gândul să-ți târăști trupul suferind la muncă, iată ceva de care să ții cont: s-a descoperit că e mai periculos să conduci mașina când ești răcit cobză decât atunci când ești ușor beat – și asta pentru că sistemul tău imunitar utilizează atât de multă glucoză ca să lupte împotriva răcelii, încât pentru creier nu mai rămâne suficientă.

Dacă ai prea puțină glucoză pentru a face ceva atât de simplu precum a conduce mașina, atunci cât de multe treburi o să poți rezolva la birou (presupunând că reușești să ajungi acolo teafăr)? Uneori trebuie să o scoți la capăt cu activitatea de la serviciu, dar pentru ceva important nu te baza pe un creier lipsit de glucoză. Dacă pur și simplu nu poți lipsi de la o ședință,

încearcă să eviți orice subiect care ți-ar putea solicita autocontrolul. Dacă ești coordonatorul unui proiect de care depinde reușita ta, nu lua nicio decizie irevocabilă. Și nu te aștepta la performanțe de top de la ceilalți, care la rândul lor nu se simt prea bine. În cazul în care copilul tău e răcit în ziua testului SAT, reprogramează testul.

Când ești obosit, culcă-te. Nu ar trebui să ni se spună ceva atât de evident, dar copiii mici și capricioși nu sunt singurii care se opun atât de necesarului pui de somn. De obicei, adulții se privează singuri de somn, iar rezultatul înseamnă mai puțin autocontrol. Odihnindu-ne, se reduc nevoile de glucoză ale organismului și, în același timp, se îmbunătățește capacitatea lui generală de a se folosi de glucoză în fluxul sanguin. S-a dovedit că privarea de somn afectează procesarea glucozei, fapt ce are consecințe imediate asupra autocontrolului – și, pe termen lung, duce la un risc crescut de diabet.

Un studiu recent a relevat că muncitorii care nu dormeau suficient erau mai înclinați decât ceilalți să recurgă la comportamente lipsite de etică la locul de muncă, după cum au declarat șefii lor și alte persoane. De exemplu, erau mai înclinați decât restul să-și asume meritele pentru munca depusă de altcineva. Într-un experiment de laborator în urma căruia cei dispuși să parcurgă testul primeau bani, studenții care nu dormiseră suficient erau mai înclinați decât colegii lor să profite de ocazia de a trișa. Somnul insuficient este asociat cu efecte nocive asupra minții și corpului. Printre toate acestea stă ascunsă și slăbirea autocontrolului, plus procese conexe precum luarea deciziilor. Ca să obții maximul de pe urma voinței tale, folosește-o pentru a-ți face timp să dormi suficient. A doua zi te vei purta mai frumos – și vei adormi mai ușor noaptea următoare.

O scurtă istorie a listei de priorități, de la Dumnezeu la Drew Carey

*La început a făcut Dumnezeu Cerul și Pământul.
Și Pământul era netocmit și gol,
Întuneric era deasupra adâncului
Și Duhul lui Dumnezeu se purta pe deasupra apelor.
Geneza, 1:1*

La început a fost lista.

Creația, așa cum o povestește Biblia, nu a fost o treabă simplă nici măcar pentru o zeităte omnipotentă. Proiectul necesita un plan divin, ceea ce nu însemna că Dumnezeu nu era mulțumit să mediteze la el, ci că Pământul și cerul, la fel ca un ou, aveau nevoie de o perioadă de incubație. Proiectul a trebuit împărțit într-o listă de sarcini zilnice, începând cu prioritățile zilei de luni:

1. Să se facă lumină.
2. Să se observe lumina.
3. Să se confirme că lumina este bună.
4. Să se separe lumina de întuneric.
5. Să se dea luminii un nume (Zi).
6. Să se dea întunericului un nume (Noapte).

Așa a fost creat orarul săptămânal: marți pentru treburile domestice ale cerului, miercuri pentru crearea întinderilor de pământ și a copacilor, joi pentru stele, vineri pentru pești și păsări, sâmbătă pentru bărbat și

femeie, duminică pentru odihnă și refacere. Sarcinile erau bifate una câte una și revăzute la sfârșitul săptămânii: „Și a privit Dumnezeu toate câte a făcut și iată erau bune foarte.“

Oare weekendul de odihnă seamănă cumva cu al tău? La prima vedere, strategia din Geneză pare ridicol de evidentă: stabilirea unui obiectiv; întocmirea unei liste cu pașii de urmat pentru a-l atinge; parcurgerea acelor pași; relaxare. Dar câți dintre muritori chiar taie de pe listă toate sarcinile săptămânale? Procentul nostru de nereușită continuă să crească pe măsură ce lista devine tot mai lungă. La un moment dat, o persoană obișnuită are cel puțin 150 de sarcini diferite de îndeplinit, iar altele noi nu încetează să apară. Cum hotărâm ce rămâne pe listă și ce urmează a fi îndeplinit? Vestea bună e că, până la urmă, există niște răspunsuri practice, dar descoperirea strategiilor conexe nu a fost nici pe departe un proces simplu și direct. Doar după zeci de ani de cercetări psihologice și neurologice, după secole de cărți motivaționale și milenii de încercări și erori, putem recunoaște componentele esențiale ale listei de priorități din *Geneză*.

Primul pas în autocontrol este stabilirea unui obiectiv clar. Termenul tehnic pe care cercetătorii îl folosesc pentru autocontrol este autoreglare, iar partea cu „reglarea“ subliniază importanța unui obiectiv. A regla înseamnă a schimba, dar este vorba de un anumit tip de schimbare, intenționată, semnificativă. A regla înseamnă a te îndrepta către un obiectiv sau un standard specific: limita de viteză pentru mașini pe autostradă, înălțimea maximă pentru o clădire de birouri. Autocontrolul fără obiective și alte standarde nu ar însemna nimic mai mult decât o schimbare fără scop, de parcă ai încerca să ții regim fără să știi ce alimente îngrașă.

Totuși, pentru cei mai mulți dintre noi, problema nu constă în lipsa de obiective, ci mai degrabă în multitudinea lor. Ne facem zilnic liste de priorități care nu ar putea fi materializate nici dacă nu ar exista vreo întrerupere pe parcursul zilei, deși de obicei întreruperile apar. În momentul când începe weekend-ul, sunt mai multe sarcini neîndeplinite ca oricând, dar continuăm să le amânăm și ne așteptăm să scăpăm de ele cu o viteză miraculoasă. Acesta este motivul pentru care, așa cum au descoperit specialiștii în eficiență, lista de priorități din ziua de luni a unui director executiv presupune mai multă muncă decât se poate face toată săptămâna.

Putem fi și mai nerealști în stabilirea obiectivelor pe termen lung. Când Benjamin Franklin, acel mare pionier motivațional, și-a scris autobiografia

târziu în viață, și-a amintit cu oarecare amuzament de misiunea pe care și-o stabilise pe când avea 20 de ani: „Am conceput proiectul îndrăzneț și laborios de a atinge perfecțiunea morală. Aș dori să trăiesc fără să fac vreodată vreo greșeală. Voi reuși asta fie prin înclinație naturală, cutumă, fie voi fi îndrumat de către cei cu care mă însoțesc.“ La scurtă vreme, a observat o problemă: „În vreme ce aveam grijă să mă feresc de o greșeală, eram adesea luat prin surprindere de o alta. Obiceiul a profitat de lipsa de atenție; înclinația era uneori prea puternică pentru rațiune.“

Așa că Franklin a încercat o abordare de tipul *Dezbină și cucerește*. El a făcut o listă de virtuți și, pentru fiecare în parte, a notat un mic scop, cum este cel alocat Ordinii: „Fie ca toate lucrurile tale să aibă locul lor; fie ca fiecare parte a treburilor tale să aibă timpul ei“. Pe lista lui mai erau încă vreo duzină de virtuți – Cumpătare, Tăcere, Fermitate, Austeritate, Hărnicie, Sinceritate, Dreptate, Moderație, Curățenie, Împăcare, Castitate, Smerenie –, dar el își recunoscuse limitele. „M-am gândit că ar fi bine să nu-mi distrag atenția încercând să le îndeplinesc pe toate deodată“, explică Franklin, „ci să încerc să le rezolv pe rând.“ Rezultatul a fost ceea ce el a numit „ciclu“, iar în ziua de azi poartă numele de *Cele 13 săptămâni de Absolută Virtute* (*13 Weeks of Total Virtue*). Cu mult înainte de cele șapte obiceiuri ale lui Steven Covey și de agendele îmbrăcate în piele, cu mult înainte de Citatele Zilnice rostite de cei ca Stuart Smalley, Franklin a conceput un sistem însoțit de o „tablă de virtuți“ și de o rugăciune care să inspire:

„Părinte al luminii și al vieții, tu, Bine Suprem!
O, învață-mă ce este binele; învață-mă ființa ta!
Mântuiește-mă de nebunie, vanitate și viciu,
De orice căutare meschină; și umple-mi sufletul
De cunoaștere, de conștiința împăcării și de virtute pură;
De fericire sacră, bogată, vie!“

Într-un caiet de notițe, Franklin a trasat cu cerneală roșie 13 tabele săptămânale pentru virtuți, câte unul pentru fiecare virtute. Fiecare tabel avea coloane cu zilele săptămânii și rânduri cu toate virtuțile, începând cu virtutea săptămânii. La sfârșitul zilei, făcea un semn cu creionul negru pe rândul virtuții pe care nu reușise să o susțină. Într-unul dintre tabele, din săptămâna dedicată Cumpătării, el și-a marcat cu negru celelalte

virtuți: insuficientă Tăcere și Ordine duminică, multă dezordine și prea puțină Hărnicie marți, o lipsă de Fermitate și de Austeritate vineri. Dar și-a îndeplinit obiectivul săptămânii de a menține în fiecare zi gol rândul Cumpătăririi. Încurajat de acest progres, a putut să treacă la o altă virtute în săptămâna următoare, cu speranța că din prima săptămână s-a ales cu „obiceiul“ de a fi Cumpătat, obicei care va continua chiar și atunci când se va concentra asupra altor virtuți. Franklin s-a comparat pe sine cu un grădinar care plivește pe rând buruienile de la unul dintre cele 13 straturi de flori, pentru ca apoi să revină și să repete operațiunea, de fiecare dată găsim tot mai puține buruieni: „Așa că ar trebui să am, speram eu, plăcerea încurajatoare de a vedea în paginile mele progresul pe care-l făceam pe calea virtuții, reușind să-mi las rândurile cât mai lipsite de semne negre, până când la final, după un număr de cicluri și de examinări zilnice vreme de câte 13 săptămâni, să mă bucur de priveliștea unui caiet curat.“

Nu prea s-a întâmplat așa. Semnele negre continuau să apară pe paginile caietului. De fapt, pe măsură ce repeta ciclul, ștergând de pe hârtie semnele făcute cu creionul negru pentru a o lua de la început, în hârtie au apărut în cele din urmă găuri. Așa că Franklin a desenat din nou tabelele cu cerneală roșie într-un caiet mai gros, cu foi de fildeș (care se deschidea ca un evantai).

După un ciclu întreg, putea să șteargă semnele negre cu un burete umed, iar paginile de fildeș s-au dovedit remarcabil de rezistente. Cu aproape o jumătate de secol mai târziu, când era diplomat și flirta cu doamnele la Paris, încă mai avea tabelele și încă îi plăcea să se laude cu ele, provocând mirarea unui amic francez care îi atinse „caietul prețios“. Spre deosebire de succesorii săi motivaționali (printre care și cei ce i-au împrumutat numele pentru *Planner*-ul FranklinCovey), Franklin nu a încercat niciodată să scoată pe piață o linie internațională de agende, poate și pentru că era prea ocupat la Paris, încercând să obțină ajutor pentru armata lui George Washington. Sau poate fiindcă atașamentul său pentru compania femeilor îi făcea dificilă promovarea unei virtuți precum Castitatea. Pe lângă aceste lipsuri, lui Franklin îi era îngrozitor de greu să-și țină în Ordine documentele de pe birou, fapt ce însemna și mai multe semne negre. Așa cum a spus-o el în *Almanahul Bietului Richard*:

„E ușor să ai în vedere o bună și temerară fermitate,
Grea este însă sarcina ce privește punerea în fapt.“

Oricât ar fi încercat, Franklin nu ar fi reușit niciodată să obțină un carieră curată, pentru că unele dintre obiective intrau uneori în conflict. Când a încercat, ca ucenic tipograf, să pună în aplicare Ordinea, trasându-și un program zilnic rigid, a fost întrerupt adesea de solicitări neașteptate din partea clienților săi – iar Hărnicia îi cerea să nu țină cont de program și să se vadă cu ei. Când pune în aplicare Austeritatea („A nu se irosi nimic“), cârpindu-și singur hainele și gătindu-și singur mâncarea, îi rămânea mai puțin timp la dispoziție pentru Hărnicie la locul de muncă – sau pentru alte proiecte, precum înălțarea unui zmeu pe timp de furtună sau redactarea *Declarației de Independență*. Dacă promitea să-și petreacă o seară cu prietenii, dar stătea peste program la muncă, trebuia să facă o alegere care încălca virtutea numită Fermitate: „Îndeplinește fără greș ceea ce ți-ai propus.“

Cu toate acestea, obiectivele lui Franklin par extrem de consistente în comparație cu cele moderne. El s-a concentrat asupra vechilor virtuți puritane, printre care aceea de a se dedica muncii, fără prea multă distracție (cel puțin pe hârtie). Franklin nu și-a propus să se bucure de lungi plimbări pe plajă, să se ofere voluntar pentru un grup nonprofit, să susțină reciclarea în comunitatea sa ori să-și petreacă mai mult timp jucându-se cu copiii lui. El nu avea o listă cu destinații turistice sau cu vise de a se retrage la pensie în Florida. Nu și-a propus să învețe să joace golf pe când negocia Tratatul de la Paris. În ziua de azi, tentațiile sunt mai multe – inclusiv aceea de a-ți dori toate lucrurile odată.

Când cercetătorii le-au cerut unor subiecți să facă o listă cu obiectivele lor personale, cei mai mulți nu au avut nicio problemă în a nota cel puțin 15 obiective diferite. Unele se potriveau foarte bine și se sprijineau reciproc, precum obiectivul de a renunța la fumat sau pe cel de a cheltui mai puțini bani. Însă, inevitabil, între obiectivele profesionale și cele familiale există conflicte. Chiar și în cazul celor familiale, nevoia de a avea grijă de copii poate intra în conflict cu cea de a menține o relație bună cu partenerul, fapt ce poate veni în ajutorul explicației motivelor pentru care satisfacția maritală se reduce atunci când apare primul copil și crește la loc când ultimul copil se mută de acasă. Unele obiective sunt generatoare de conflict în sine, precum virtutea Moderației a lui Franklin: „Ferește-te să proferezi atâtea injurii pe câte crezi că ar merita.“ Mulți oameni își propun să nu se enerveze atunci când sunt nedreptățiți. Când li se întâmplă ceva nedrept, ei reușesc să se abțină de la a face sau a spune ceva, dar apoi

s-ar putea să nu se simtă prea bine tocmai pentru că nu au reușit să-și impună punctul de vedere sau să se apere, ori pentru că problema inițială a rămas nerezolvată. Punând în aplicare Moderația, s-ar încălca o altă virtute a lui Franklin, Dreptatea.

Rezultatul obiectivelor aflate în conflict este nefericirea și nu trecerea la acțiune, au demonstrat într-o serie de studii psihologii Robert Emmons și Laura King. Ei i-au pus pe oameni să facă o listă cu primele lor 15 obiective și să indice care dintre ele intră în conflict unul cu altul. Într-unul dintre studii, subiecții au ținut timp de trei săptămâni un jurnal al emoțiilor și simptomelor lor fizice și le-au oferit cercetătorilor acces la fișele lor medicale pe anul anterior. Într-un alt studiu, participanții la test dețineau beeper care sunau în momente aleatorii ale zilei, determinându-i să răspundă la întrebări despre ceea ce făceau și simțeau. Apoi, un an mai târziu, au revenit în laborator, pentru a oferi informații suplimentare despre ce anume realizaseră și despre cum stăteau cu sănătatea. Întrebându-i pe oameni despre obiectivele lor, iar apoi monitorizându-i, cercetătorii au identificat trei consecințe principale ale conflictului între obiective:

În primul rând, te îngrijorezi foarte mult. Cu cât te confrunți cu mai multe nevoi antagonice, cu atât petreci mai mult timp gândindu-te la ele. Ești blocat în reflecție: gânduri repetitive care sunt în mare parte involuntare și deloc plăcute.

În al doilea rând, realizezi mai puține. Ai avea impresia că oamenii care se gândesc mai mult la obiectivele lor vor face mai mulți pași pentru a le atinge, dar, de fapt, ei înlocuiesc acțiunea cu reflecția. Cercetătorii au descoperit că oamenii cu obiective clare, neconflictuale au tendința de a merge înainte și de a face progrese, pe când ceilalți sunt atât de ocupați îngrijorându-se, încât rămân blocați.

În al treilea rând, sănătatea ta are de suferit, atât fizic, cât și mental. În aceste studii, persoanele cu obiective conflictuale s-au dovedit a avea mai puține emoții pozitive și mai multe emoții negative, fiind mai deprimați și mai anxioși. Au fost înregistrați cu mai multe probleme psihosomatice și mai multe simptome. Fie și numai boala fizică, măsurată atât în funcție de numărul de vizite la medic, cât și în funcție de numărul de afecțiuni de pe parcursul unui an, era prezentă într-un procent mai ridicat la persoanele cu obiective conflictuale. Cu cât este mai mare conflictul dintre obiective, cu atât oamenii sunt mai blocați și cu atât devin mai nefericiți și mai bolnavi.

Ei plătesc prețul pentru a fi clocit prea multe gânduri negre – în sensul cel mai modern al cuvântului, nu în sensul biblic. Vechiul sens al cuvântului *a cloci* va ajunge în cele din urmă să fie asociat cu problemele mintale, pentru că atâta lume vede mai târziu cum aceleași probleme sunt evaluate de către psihologi. O găină poate cloci mulțumită, dar ființele umane suferă atunci când obiectivele lor aflate în conflict îi determină să piardă vremea și să nu facă nimic. Și nu pot rezolva aceste conflicte până când nu se hotărăsc ce obiective le vor aduce maximum de beneficii.

CE OBIECTIVE?

Joe bea o ceașcă de cafea la un restaurant. El se gândește la viitorul când...

Să presupunem că, sub formă de exercițiu narativ, termini povestea despre Joe în orice fel vrei tu. Imaginează-ți repede că te găsești în mintea lui Joe.

Acum încearcă un exercițiu asemănător și termină o poveste care începe cu următoarele cuvinte:

După ce se trezi, Bill începu să se gândească la viitorul lui. În general, se aștepta să...

Încă o dată, ai deplină libertate. Completează povestea lui Bill și nu-ți face griji în legătură cu rafinamentul tău scriitoricesc. Ideile brute sunt foarte bune.

Ai terminat?

Acum gândește-te la acțiunile înfățișate în povestea ta. În fiecare dintre povești, pe cât timp se întind aceste acțiuni?

Desigur, acesta nu este un test literar pentru romancierii în devenire, ci un experiment realizat de psihiatri în rândurile dependenților de heroină de la un centru de tratament din Burlington, Vermont. Cercetătorii au dat același exercițiu și unui grup de control de adulți, asemănători din punct de vedere demografic cu cei dependenți (fără studii superioare, cu

un venit anual mai mic de 20.000 de dolari etc.). În povestea celor din grupul de control, cu Joe stând în cafea și gândindu-se la „viitor“, acea perioadă dura, de regulă, o săptămână. În povestea dependenților de heroină, perioada era de numai o oră. Când membrii grupului de control au scris despre „viitorul“ lui Bill, au fost înclinați să se refere la aspirații pe termen lung, precum obținerea unei promovări la locul de muncă sau căsătoria, în timp ce dependenții au scris despre evenimente pe termen scurt, precum o programare la doctor sau o vizită la rude. O persoană tipică din grupul de control avea în vedere un viitor întins pe circa patru ani și jumătate, în vreme ce viziunea tipică a unui dependent asupra viitorului era de numai nouă zile.

Acest orizont temporal pe termen scurt a ieșit la iveală de nenumărate ori în cercetări asupra persoanelor cu tot felul de dependențe. Când dependenții de droguri joacă bunăoară cărți în laborator, ei preferă strategiile riscante cu recompense mari și rapide, chiar dacă pe termen lung și mergând pe ideea unei serii de recompense mai mici ar putea câștiga mai mulți bani. Dacă au de ales între a obține 375 de dolari astăzi sau o mie de dolari peste un an, este mai probabil ca persoanele dependente să aleagă prima variantă, la fel și alcoolicii și fumătorii. Psihiatrul Warren Bickel, cel care i-a testat pe dependenții din Vermont și care și-a continuat cercetările la Universitatea din Arkansas, afirmă că, în studiile despre marii consumatori de tutun, alcool și alte droguri, s-a observat mereu o preferință pentru răsplata pe termen scurt. (Din nou, singura excepție a reprezentat-o marijuana; fiind cu mult mai puțin adictivă ca alte substanțe, se pare că ea nu necesită distructivul tipar mental pe termen scurt care vine odată cu dependența). O perspectivă pe termen scurt te poate face mai predispus spre dependențe, iar apoi dependența poate la rândul ei să-ți îngusteze orizonturile pe măsură ce te concentrezi asupra recompenselor rapide. Dacă reușești să scapi de dependența ta sau să o menții la un nivel moderat, orizontul tău tinde să se lărgască pe viitor, așa cum au descoperit Bickel și colegii săi în experimentele cu fumători și consumatori de opioide.

În laborator, ca și în viață, alcoolicii, dependenții de droguri și fumătorii sunt exemple vii ale riscurilor pe care le prezintă obiectivele pe termen scurt. Ignorarea viitorului îndepărtat este dăunătoare sănătății tale, atât fizice, cât și financiare. Într-un alt experiment cu acele povești despre Joe și Bill, cercetătorii au descoperit că oamenii cu venituri mari sunt

înclinați să privească mai departe în viitor decât oamenii cu venituri mici. Această diferență se datorează parțial necesității: dacă te faci luntre și punte ca să-ți plătești chiria, nu-ți permiți luxul de a-ți alege un plan de pensie. Totuși, incapacitatea de a-ți plăti chiria poate fi la rândul ei o consecință a gândirii pe termen scurt. La fel ca în fabula lui Esop, furnica prevăzătoare e mai bine pregătită pentru iarnă decât greierul care trăiește clipa.

Cu toate acestea, nu Esop are ultimul cuvânt în stabilirea obiectivelor. Ani de zile, psihologii au dezbătut meritele scopurilor proxime (care sunt obiectivele pe termen scurt) versus meritele scopurilor îndepărtate (care sunt obiectivele pe termen lung). Unul dintre experimentele clasice a fost coordonat de către Albert Bandura, o figură legendară în domeniu (un studiu despre citare îl plasează pe locul patru, după Freud, Skinner și Piaget). El și Dale Schunk au studiat copii între șapte și zece ani care aveau probleme cu matematica. Copiii au urmat un curs de învățare autodirectivă, cu multe exerciții aritmetice. Unora li s-a cerut să-și stabilească scopuri proxime – de a rezolva cel puțin șase pagini de probleme la fiecare ședință de învățare. Celorlalți li s-a sugerat să-și stabilească un scop îndepărtat: de a rezolva 42 de pagini până la încheierea celor șapte ședințe. Prin urmare, ritmul era același în cazul ambelor obiective. Un al treilea grup nu și-a stabilit niciun fel de scop, iar un al patrulea grup nu a făcut niciun fel de exerciții.

Când s-a încheiat programul și s-au testat competențele, s-a constatat că performanța grupului cu scopuri proxime a depășit-o pe a tuturor celorlalte. Se pare că acei copii au reușit deoarece îndeplinirea scopurilor zilnice le-a întărit treptat încrederea în sine și eficiența. Concentrându-se pe un obiectiv specific la fiecare ședință, au învățat mai repede și mai bine decât ceilalți. Chiar dacă ședințele lor au durat mai puțin, ei au făcut mai mult, ceea ce i-a determinat să înainteze mai repede prin întreaga materie. La final, când s-au confruntat cu probleme mai grele, au perseverat mai mult timp și au fost mai puțin înclinați să renunțe. S-a dovedit că scopurile îndepărtate nu sunt cu nimic mai bune decât lipsa de scopuri. Doar scopurile proxime au dus la îmbunătățirea învățării, la eficiență și la performanță.

Dar, la scurtă vreme după publicarea acestui studiu în *Journal of Personality and Social Psychology* (cea mai prestigioasă și mai riguroasă revistă din aceste două domenii), același *Journal...* a publicat lucrarea unor cercetători olandezi care demonstrează virtuțile scopurilor îndepărtate, cel puțin pentru elevii de liceu care fuseseră monitorizați. Elevii interesați mai mult

de obiectivele pe termen lung – să găsească o carieră interesantă, să câștige mulți bani, să aibă o bună viață de familie, să ajungă la un statut social înalt – se descurcau mai bine la școală. Cei care erau relativ indiferenți față de asemenea obiective îndepărtate nu învățau la fel de bine. Concentrarea pe scopurile îndepărtate părea să fie mai eficientă decât concentrarea pe scopurile imediate, precum obținerea de note bune, plecarea în vacanță sau primirea unei diplome. Aceste scopuri îndepărtate, printre care și celea de a-i ajuta pe ceilalți și de a acumula cunoștințe, păreau să aibă de asemenea o utilitate mai mare decât scopurile orientate spre prezent. De ce obiectivele pe termen lung au avut efect la elevii de liceu, dar nu și în studiul de dinainte cu lecțiile de aritmetică? Un motiv este acela că elevii de liceu pot vedea clar legătura dintre sarcinile zilnice și obiectivele lor pe termen lung. Elevii mai mari nu doar că au pus accentul pe scopurile îndepărtate, dar au fost și mai înclinați decât elevii mai mici să vadă în faptul de a învăța în prezent un pas vital către acele scopuri. Un alt motiv este acela că, mai mari fiind, acești copii erau mai capabili să se gândească la viitor decât cei mici.

Indiferent dacă și-au atins sau nu scopurile lor îndepărtate, copiii mai mari au înaintat sesizând legătura dintre visul lor de perspectivă și truda vieții de zi cu zi. Și probabil că s-au bucurat de același tip de răsplată ca Benjamin Franklin. Târziu în viață, Franklin și-a dar seama cu bucurie că nu a reușit niciodată să-și atingă scopul proximal al unui caiet săptămânal curat și cu atât mai puțin scopul îndepărtat al perfecțiunii morale. Dar legătura dintre cele două scopuri l-a inspirat pe parcurs, iar el s-a consolatat cu rezultatul. „Per total“, concluzionează Franklin, „deși nu am atins niciodată perfecțiunea la care m-am ambiționat atât de tare să ajung, ba chiar am fost departe de a o obține, am fost totuși, prin strădania în sine, un om mai bun și mai fericit decât dacă nu aș fi încercat să o obțin.“

VAG VERSUS AMÂNUNȚIT

Pentru a-ți atinge un scop, cât de specifice trebuie să fie planurile tale? Într-un experiment atent controlat, cercetătorii i-au supravegheat pe studenții care luau parte la un program de îmbunătățire a capacităților de învățare. În plus față de instrucțiunile obișnuite despre cum să-și folosească

eficient timpul, studenților li s-au repartizat aleatoriu alte trei condiții de planificare. Un grup a fost instruit să-și planifice zilnic materia, locul și momentul pentru studiu. Un altul a făcut planificări asemănătoare, doar că lunare, nu zilnice. Iar cel de-al treilea grup, grupul de control, nu a planificat nimic.

Cercetătorii au considerat că nu se înșelau afirmând că planificările zilnice vor avea cele mai bune rezultate. Dar s-au înșelat. Grupul cu planificarea lunară s-a descurcat cel mai bine, în termenii îmbunătățirii obiceiurilor de studiu și a atitudinii față de învățare. Printre studenții mai slabi (dar nu și printre cei buni), planificarea lunară a dus la îmbunătățiri mai semnificative ale notelor decât în cazul planificării zilnice. De asemenea, cei care au planificat lunar au continuat așa mult mai mult timp decât cei care au planificat zilnic; astfel, a fost mai probabil ca ei să continue planificarea permanentă a activității chiar și după încheierea programului. La un an după finalizarea acestuia, cei care planificaseră lunar continuau să ia note mai bune decât cei care planificaseră zilnic, dintre aceștia din urmă cei mai mulți renunțând deja la planificare, fie ea zilnică sau de alt fel.

De ce? Planificarea zilnică îți oferă avantajul de a ști exact ce trebuie să faci în fiecare moment. Dar pregătirea unei astfel de planificări ia mai mult timp, pentru că durează mai mult să faci 30 de planificări zilnice decât o planificare lunară generală, fără detalieri pe zile. Un alt dezavantaj al planificării zilnice este că acesteia îi lipsește flexibilitatea. Planificarea zilnică te privează de posibilitatea de a face alegeri pe parcurs, prin urmare te simți blocat într-o secvență de lucru rigidă și chinuitoare. Lucrurile se desfășoară conform planului de prea puține ori în viață, așa că planificarea zilnică poate fi demoralizantă atunci când nu se respectă schema. În cazul unei planificări lunare, se pot face ajustări. Dacă într-o zi apare o întârziere, planificarea rămâne intactă.

Cele mai largi experimente legate de planificarea vagă versus planificarea amănunțită au fost cele necontrolate, efectuate de liderii militari pe câmpurile de luptă din Europa. Napoleon și-a rezumat odată ideea sa de planificare strategică: „Te angajezi în luptă, apoi aștepti să vezi ce se întâmplă.” Intrând în contact cu inamicul, iar apoi improvizând, el a triumfat și a făcut din armatele sale invidia (și flagelul) întregii Europe. Dușmanii săi din nord, prusacii, au căutat pe băjbăite să obțină un avantaj, pentru a se asigura că nu vor continua să piardă în fața francezilor, și au făcut și mai

multe planuri. Clasa militară din alte țări a ridiculizat ideea că soldații trebuie să stea la masă cu hârtie și pix, făcând planuri. Însă planurile s-au dovedit a reprezenta un avantaj real, căci a doua oară când cele două națiuni au intrat în luptă, prusacii au obținut o victorie răsunătoare.

În Primul Război Mondial, toată lumea făcea planuri. În al Doilea Război Mondial, comandanții aveau deja aptitudini birocratice pentru ceea ce a fost numit apoi cel mai complicat exercițiu logistic din istorie: invadarea Normandiei. Trupele aliate care au aterizat pe plajă însumau 160.000 de soldați, ceea ce nu era deloc mult după standardele lui Napoleon, care invadase Rusia cu mai mult de 400.000 de soldați. Însă operațiunea a fost orchestrată atât de precis, încât cei care au planificat-o și-au inventat propriul calendar, de a ateriza în ziua Z, la ora H (la un ceas și jumătate după lăsarea serii peste apă). Pe lista de priorități erau detaliate instrucțiuni despre pregătiri (precum atac cu bombe în ziua Z-3), iar apoi invazia propriu-zisă, continuând tot așa până la ziua Z+14 și specificând unde vor sosi întăririle timp de două săptămâni după începerea bătăliei. Poate că lui Napoleon încrederea strategilor militari care s-au ocupat de planificare i s-ar fi părut o înfumurare, dar reușita a făcut să sporească încrederea tuturor în planificare.

După război, America corporativă avea noii ei eroi într-ale planificării, precum Whiz Kids, un grup de veterani din cel de-al Doilea Război Mondial care a reorganizat compania Ford Motor. Liderul lor era Robert S. McNamara, care înainte de război predase la Harvard contabilitatea. El se folosisese de aptitudinile sale matematice pentru a analiza misiunile de lansare de bombe ale Biroului de Control Statistic al Forțelor Aeriene ale Armatei, iar succesul său de aici a dus la obținerea jobului de la Ford. Apoi a revenit în armată, devenind secretar al apărării și inițiind Pentagonul în elaborarea de noi instrumente de planificare bazate pe principiile „sistemelor de analiză” și pe mulțimile de date. A părut întruchiparea luptătorului modern, până când planurile sale privitoare la Războiul din Vietnam s-au materializat atât de prost. În timp ce stătea în biroul lui de la Pentagon, desenând grafice cu înfrângerea inamicului, bazate pe cauzalitatea statistică pe care o propovăduia, în junglă soldații descopereau că nu puteau avea niciun fel de încredere în respectivele statistici și planuri. Dezastrul din Vietnam i-a făcut pe liderii militari să acorde mai mult respect nevoii de flexibilitate, iar această lecție a fost întărită de planurile care au ieșit pe

dos în Irak și în Afganistan. Uneori, așa cum spunea Napoleon, trebuie pur și simplu să te angajezi în luptă și să improvizezi.

Deci cum anume se prezintă acum un plan general pentru viitor? Această întrebare a fost pusă recent unui grup de ofițeri de către un psiholog invitat la Pentagon să țină o cuvântare despre managementul timpului și al resurselor. De încălzire, el le-a cerut câtorva generali de elită să scrie un rezumat al abordării lor legate de managementul activității. Pentru a nu se lungi prea mult, i-a instruit să nu depășească 25 de cuvinte. Niciunul dintre distinșii bărbați în uniformă nu a scris ceva.

Singurul general care a reușit să dea un răspuns a fost și singura femeie din sală. Ea avea deja la activ o carieră distinsă, luptându-se să ajungă unde era și fiind rănită într-un conflict armat în Irak. Rezumatul abordării sale suna așa: „Mai întâi, fac o listă de priorități: unu, doi, trei și așa mai departe. Apoi tai de pe listă totul de la trei în jos.“

Ceilalți generali poate că ar fi obiectat în fața abordării ei, susținând că oricine are mai mult de două obiective și că anumite proiecte – ca de exemplu Ziua Z – necesită mai mult de două etape. Însă ea a fost singura care a avut ceva de spus. Rezumatul ei a reprezentat versiunea simplă a unei strategii de reconciliere între obiectivele pe termen lung și cele pe termen scurt, între vag și amănunțit. Așa cum vom vedea, țelul ei era o minte ca apa.

BIROUL DE VIS AL LUI DREW CAREY

Într-o zi, uitându-se la priveliștea deconcertantă a biroului său, Drew Carey avu o fantezie. Privi înspre munții de hârtii și se gândi: *Ce-ar face David Allen?* Sau, și mai precis: *Ce-ar fi dacă l-aș aduce pe David Allen aici să se ocupe de toate astea?*

Până în acel moment, Drew Carey fusese victima tipică a surplusului de informație, în măsura în care o celebritate poate fi numită tipică. Era vedeta propriului sitcom, gazda unor emisiuni TV de divertisment și improvizație, scrisese o carte de memorii devenită bestseller, era implicat în cauze filantropice și politice, era proprietarul unei echipe de fotbal – dar niciuna dintre aceste provocări nu se dovedise atât de intimidantă ca inbox-ul sau ca lista de priorități. Chiar și având o asistentă, el nu putea ține pasul cu telefoanele

pe care le avea de dat, cu scenariile de citit, cu întâlnirile de jonglat, cu di-neurile de caritate de onorat, cu zecile de e-mailuri zilnice care necesitau un răspuns imediat. Biroul lui de acasă era plin de facturi neplătite, de scrisori la care nu răspunsese, de treburi neterminate, de promisiuni neîndeplinite.

— Am autocontrol în unele feluri, dar nu și în altele, spune Carey. Depinde de miză. Pur și simplu mă săturasem de dezordinea din biroul meu. Aveam cutii întregi cu acte și un birou cu care nu mă mai descurcam. De-o parte și de alta a calculatorului era plin de nimicuri și de corespondență ve-che. Știi, ajunseseam la punctul în care nu mai puteam gândi. Mă simțeam tot timpul nestăpânit. Știam tot timpul că am lucruri de făcut. Nu poți să citești o carte și să te bucuri de asta, pentru că într-un colț al minții tale auzi ceva de genul: *Ar trebui să citești e-mailurile alea pe care le-am primit*. Nu te odihnești, de fapt, niciodată.

Carey a cumpărat un exemplar din cartea lui David Allen, *Getting Things Done: The Art of Stress-Free Productivity**, deși promisiunea din sub-titlu continua să-i scape.

— Am citit cartea și am început să pun în aplicare câteva dintre sfa-turile de acolo, dar nu pe toate. Eram atât de disperat. În cele din urmă, mi-am zis: „La naiba, sunt bogat!“ și l-am sunat direct. Am contactat fir-ma sa și am întrebat cât m-ar costa ca David Allen să vină și să lucreze cu mine personal. Mi-a spus: „Pentru o sumă x de bani, o să lucrez cu tine un an întreg.“ Iar eu am zis „S-a făcut“. M-a costat o groază de bani, dar nici măcar n-am stat pe gânduri.

Oricât de mare ar fi fost x , decizia lui Carey este într-un totu înțeme-iată pentru susținătorii cărții, GTD – un acronim al cărții lui Allen care a devenit numele unui sistem de a munci și a trăi. Însă acesta nu este cul-tul uzual al personalității specific acelor guru ai self-help-ului și acelor seminariști motivaționali. Allen nu oferă șapte reguli simple de viață și nici nu mână mulțimile către frenezia puterii. El nu oferă vreun sfat înțelept și vag precum: „Începe cu sfârșitul din mintea ta“ sau vreun îndemn pre-cum: „Trezește uriașul din interior“. El se concentrează pe migala listei de priorități, pe dosare, etichete, cutii.

Este un sistem ce presupune fenomenul mental pe care psihologii l-au recunoscut cu zeci de ani în urmă – sâcâiala interioară –, însă care nu a

* *Metoda GTD. Arta productivității fără stres*, Ed. Act & Politon, 2019. (N. trad.)

fost cu adevărat înțeles până de curând, ca urmare a unor experimente de laborator ale lui Baumeister, menite să reducă la tăcere acea voce interioară. Experimentatorii și Allen au ajuns, independent unii de alții, la aceeași tehnică, dar pe căi foarte diferite. Allen nu a pornit de la niciun fel de teorie psihologică. El a lucrat strict cu încercări și greșeli, pornind, în propria sa viață, de la o grămadă de încercări și de la foarte multe greșeli. Ajungând la majorat în anii 1960, a studiat Zen și textele sufite, a început facultatea de istorie la Berkeley, a renunțat, s-a apucat de droguri (plus o scurtă cădere nervoasă), a predat karate și a lucrat pentru o companie care oferea seminarii de dezvoltare personală. Pe parcurs, și-a plătit facturile lucrând ca vânzător ambulant, magician, pictor de peisaje, agent de turism, suflător de sticlă, șofer de taxi, dealer U-Haul*, ospătar, distribuitor de vitamine, manager de benzinărie, muncitor în construcții și bucătar.

— Dacă mi-ar fi spus cineva în 1968 că o să ajung consultant pe teme de productivitate personală, afirmă el, i-aș fi zis că nu e sănătos la cap.

A trecut de la un job la altul – a numărat 35 până la aniversarea vârstei de 35 de ani – până când talentul său de a ține seminare a condus la invitații de lucru cu directori de la Lockheed și de la alte corporații. Oricât de ciudat ar suna parcursul său profesional, Allen vede o anumită coerență în evoluția de la filosofie, de la droguri care-ți afectează mintea și de la karate la trainer de dezvoltare personală și consultant corporativ. El descrie toate astea ca pe o căutare a liniștii mentale, pentru „o minte ca apa”, frază pe care o împrumută de la lecțiile sale de karate:

— Imaginează-ți că arunci o piatră într-o apă nemișcată. Cum răspunde apa? Răspunsul este pe măsura forței și a masei pietrei aruncate; apoi, apa redevine liniștită. Nu reacționează nici exagerat, dar nici nu e lipsită de reacție.

Poți să-ți faci o idee despre această filosofie vizitându-i biroul, fapt ce te va face invidios. Te-ai aștepta ca un specialist în eficiență să fie ordonat, dar tot ai avea un șoc când, ajungând la sediul central al companiei sale din Ojai, un orașel montan din sudul Californiei, în apropiere de Santa Barbara, ai sesiza lipsa totală a hârtiilor și a dezordinii. În dreapta biroului său în formă de L se găsesc trei tăvițe de lemn așezate una peste alta și absolut goale,

* Companie din Statele Unite, care oferă servicii de transport și depozitare de mobilier. (N. trad.)

chiar și cea cu documente în așteptare. În stânga sunt alte două tăvițe, cu vreo zece cărți și reviste, teancul său de lecturi pentru avion. Altfel, biroul este imaculat. În conformitate cu cei patru D ai sistemului său, orice lucru care nu a fost desăvârșit, delegat sau de care nu s-a dispensat a fost plasat într-un dulap cu două sertare, ce conține mapele sale din plastic, așezate în ordine alfabetică, având etichete printate de mica imprimantă de lângă calculator. Poți respinge toate astea ca fiind un sumbru complex anal, dar Allen nici că se putea să fie mai relaxat și mai puțin ursuz.

Când a început să lucreze pentru comisioane grase cu tot felul de directori, el a sesizat care era problema cu tipul de planificare managerială al tradiționalei perspective de ansamblu, cum ar fi redactarea de declarații de principii, definirea obiectivelor pe termen lung și stabilirea priorităților. Allen și-a dat seama de necesitatea unor obiective nobile, dar a mai văzut și că acești clienți erau prea împrăștiati pentru a se concentra chiar și asupra unei simple sarcini de moment. El a descris restriștea în care se aflau aceștia folosindu-se de o altă imagine budistă, „minte de maimuță”, adică o minte chinuită constant de gânduri schimbătoare, asemenea unei maimuțe care sare ca o nebună dintr-un copac într-altul. Uneori, Allen și-a imaginat o variațiune pe aceeași temă, cu maimuța cocoțată pe umărul tău, răzgândindu-se și întrerupându-te constant până când îți vine să urli: „Cineva să facă maimuța aia să tacă!”

— Mulți oameni nu au simțit niciodată cum e să nu-i frământa nimic cu excepția lucrului pe care îl fac în acel moment, spune Allen. Ai putea tolera această disonanță și acest stres dacă ți s-ar întâmpla o dată pe lună, ca în alte vremuri. În prezent, oamenii sunt indiferenți și stupizi sau prea căpiați și prea ocupați pentru a se mai confrunta cu anxietatea.

În loc să pornească de la obiective și să reflecteze cum anume să le atingă, Allen a încercat să-și ajute clienții să rezolve cu dezordinea de pe birourile lor. El și-a dat seama cât de nepractice sunt recomandările tradiționale de organizare, precum acea regulă depășită care zice să nu atingi decât o dată o foaie de hârtie – bună în teorie, imposibilă în practică. Ce-ar fi trebuit să faci cu un memo despre ședința de săptămâna viitoare? Allen își aminti de un instrument de pe vremea când era agent de turism, și anume fișierul-memento. Memo-ul despre ședință, asemenea unui bilet de avion, poate fi pus într-un dosar, pentru ziua când este nevoie de el. În acest fel, biroul nu ți se aglomerează, iar memo-ul nu-ți va distra atenția până

în ziua în care îți va trebui. Fișierul-memento al lui Allen – 31 de dosare, câte unul pentru fiecare zi a lunii, în alte 12 dosare, câte unul pentru fiecare lună – a devenit atât de comun, încât adepții săi s-au folosit de denumire pentru un site foarte popular: 43folders.com.

În afară de faptul că te scapă de hârtiile de pe birou, fișierul-memento te mai scapă și de o sursă de griji: odată ceva îndosariat acolo, știi că ți se va aminti să te ocupi de acel ceva în ziua potrivită. Nu te mai sâcăie teama că o să-l uiți sau o să-l pierzi. Allen a căutat modalități de a elimina sâcăiala mentală prin închiderea „buclelor deschise” din minte.

— Singurul lucru pe care l-am luat din lumea dezvoltării personale a fost importanța învoielii pe care o faci cu tine însuși, îți amintește el. Când faci o învoială și nu te ții de ea, îți subminezi propria încredere în sine. Poți păcăli pe oricine, mai puțin pe tine însuși, și vei plăti pentru asta, așa că trebuie să fii conștient de învoielile pe care le faci. Am conceput un workshop pentru redactarea acestor învoieli.

Bineînțeles, nu era nimic revoluționar în strategia de a face o listă cu angajamente și obiective. Strategia listei s-a regăsit în fiecare program de self-help, încă de pe vremea lui Noe și a celor Zece Porunci. Însă Allen i-a adus îmbunătățiri cu ajutorul unui experimentat consultant în management, Dean Acheson (nu fostul secretar de stat). Pentru a-și ajuta clienții să scape de distrageri, Acheson îi pune mai întâi să noteze tot ce îi ținea preocupati, important și neimportant, profesional și personal, îndepărtat și apropiat, vag și amănunțit. Nu trebuia ca ei să analizeze, să organizeze sau să programeze nimic, dar în fiecare caz în parte era nevoie să identifice următoarea acțiune specifică de întreprins.

— Dean m-a pus să stau jos și să-mi golesc mintea, spune Allen. Reflectasem mult și mă consideram o persoană foarte organizată, așa că socoteam că îmi aranjaseam deja toate cele. Dar am fost siderat de rezultat. Mi-am spus: *Deci așa!*

Pe măsură ce a început să lucreze cu propriii lui clienți, Allen a susținut importanța Acțiunii Următoare sau AU, cum o numesc adepții cărții sale. Lista de priorități nu ar trebui să conțină chestii de genul „Cadoul pentru mama de ziua ei” sau „Să mă ocup de taxe”, ci să specifice exact acțiunea următoare: „De mers la magazinul de bijuterii” sau „De sunat contabilul”.

— Dacă pe lista ta e notat „De scris câteva rânduri de mulțumire”, asta e o Acțiune Următoare foarte bună, câtă vreme ai un pix și niște felicitări,

spune Allen. Dar, dacă nu ai felicitările, subliminal vei ști că nu poți scrie mulțumirile, deci vei evita lista și vei amâna acțiunea. Deosebirea poate părea suficient de ușoară pentru a fi învățată, dar oamenii o înțeleg greșit tot timpul.

Când a auzit că această carte l-a inspirat pe John Tierney să-și instaleze un organizator de tipul GTD pe smartphone-ul său, Allen s-a oferit imediat să pună pariu că majoritatea lucrurilor de pe lista de Acțiuni Următoare nu vor fi fezabile imediat. Bineînțeles, lista era plină de imperative ca „De contactat cercetătorii de la mint.com” sau „De vorbit cu Esther Dyson despre autocontrol” – mult prea vagi pentru standardele GTD.

— Cum ai de gând să-i contactezi sau să vorbești cu ei? întrebă Allen. Ai deja un număr de telefon sau o adresă de e-mail? Te-ai hotărât dacă să suni sau să trimiți un e-mail? Această mică distincție anodină contează. Totul pe lista aceea fie te atrage, fie te respinge. Dacă spui „De vorbit cu Esther” pentru că încă nu te-ai gândit exact ce urmează să faci mai departe, atunci o parte din tine nu dorește să se uite pe listă. Continui să trăiești cu această anxietate subliminală. Dar dacă scrii „De trimis un e-mail lui Esther”, atunci te gândești: *A, pot să fac asta* și mergi mai departe simțind că ai pus ceva la punct.

Acum câțiva ani, când Danny O'Brien, scriitor pe teme de tehnologie, a trimis un chestionar, întrebându-i pe 70 dintre cei mai „înnebunitor de prolifici” oameni despre secretele organizării lor, cei mai mulți au spus că nu se folosesc de un program special sau de instrumente elaborate. Dar mulți dintre ei au răspuns că urmau sistemul lui Allen, care nu necesită nimic mai complicat decât un pix, hârtie și dosare. Până în prezent, nimeni nu a făcut o cercetare comparată între cei care urmează sistemul lui Allen și un grup de control. Însă în lucrările de psihologie există dovezi ale stresului pe care l-a observat Allen. Și psihologii au studiat la rândul lor modalitățile prin care să scape de maimuța din minte. Însă ei folosesc un alt termen pentru asta.

EFFECTUL ZEIGARNIK

Conform legendei care circulă printre psihologi, descoperirea a început pe la jumătatea anilor 1920, la un prânz în apropierea Universității din Berlin. Mai mulți oameni de la universitate s-au dus la un restaurant și au

comandat de mâncare unui singur ospătar, care nu s-a sinchisit să noteze, ci doar a dat din cap că înțelege. Cu toate acestea, el le-a servit tuturor mâncarea în mod corect – o performanță de memorare care i-a impresionat pe toți. Au terminat de mâncat și au plecat de la restaurant, când unul dintre ei (legenda nu spune clar cine anume) s-a întors pentru a recupera un obiect uitat. Persoana l-a zărit pe ospătar și i-a cerut ajutorul, sperând să poată conta pe excelența sa memorie.

Dar ospătarul s-a uitat la el cu nedumerire. El habar nu avea cine era patronul restaurantului și cu atât mai puțin unde, pe ce scaun stătuse persoana respectivă. Întrebat cum de a putut uita totul atât de repede, ospătarul i-a explicat faptul că el își amintea de fiecare comandă numai până când aceasta era servită.

Una dintre studente – Bluma Zeigarnik, o tânără rusoaică studentă la psihologie – și mentorul ei, marele gânditor Kurt Lewin, au cântărit această experiență și s-au întrebat dacă nu cumva indica un principiu mai general. Oare mintea umană face o distincție puternică între sarcinile duse la bun sfârșit și cele neterminate? Au început prin observarea persoanelor care erau întrerupte atunci când făceau un joc de puzzle. Această cercetare și multe altele care i-au urmat au confirmat ceea ce a devenit cunoscut drept Efectul Zeigarnik: sarcinile neterminate și scopurile neatinse au tendința de a ne sta pe cap. După ce treaba este dusă la bun sfârșit și scopul este atins, fluxul de gânduri încetează.

O modalitate potrivită pentru a evalua Efectul Zeigarnik este să asculți o melodie aleasă la întâmplare și să o oprești la jumătate. Este foarte probabil ca melodia să ți se deruleze în minte de una singură, la intervale ciudate. Dacă o asculți până la capăt, mintea bifează ca îndeplinit, ca să zicem așa. Dacă o oprești la mijloc însă, mintea tratează melodia ca pe ceva neterminat. Ca și cum ți-ar tot aminti că ai ceva de făcut, mintea continuă să reactualizeze în fluxul de gânduri bucățele de melodie. De aceea, atunci când Bill Murray, în *Ziua cârțiței*, oprește „I Got You, Babe” de la alarma ceasului său cu radio, melodia continuă să i se desfășoare în minte (și să-l înnebunească). Și de aceea acest gen de săcăială în ureche este mai degrabă o melodie oribilă, nu una plăcută. Este probabil să oprim la jumătate un cântec prost, numai că acesta se va întoarce ca să ne bânuie.

De ce s-ar chinui mintea pe ea însăși cu „I Got You, Babe”? Psihologii au presupus în general că astfel de gânduri sunt un reziduu nedorit al unei

funcții de altfel utile: îndeplinirea sarcinilor. Modul în care funcționează Efectul Zeigarnik a fost explicat de-a lungul timpului de numeroase teorii, printre care și două ipoteze opuse care au dominat dezbaterile. Prima susținea că inconștientul ține socoteala scopurilor tale și are grijă să se asigure că sunt îndeplinite, prin urmare aceste gânduri conștiente rătăcitoare sunt de fapt semne liniștitoare că inconștientul va rămâne pe poziții până când treaba va fi făcută. Ipoteza opusă spune că inconștientul cere ajutorul minții conștiente: asemenea unui copil mic care trage de mâneca unui adult pentru a-i atrage atenția și a-i cere ajutorul, inconștientul îi spune minții conștiente să ducă la bun sfârșit acea sarcină.

Însă acum, datorită unor experimente recente coordonate de E.J. Masicampo, absolvent al Universității de Stat din Florida și colaborator al lui Baumeister, există o explicație cu mult mai bună a Efectului Zeigarnik. Într-unul dintre studii, Masicampo le-a cerut unor studenți să se gândească la cel mai important examen final al lor. Alții, din grupul de control, s-au gândit la cea mai importantă petrecere care urma să aibă loc. La jumătate dintre cei care s-au gândit la examen li s-a mai cerut și să facă o planificare exactă a materiei, a locului și a momentului când vor studia. Dar nimeni nu s-a apucat, practic, să studieze nimic în timpul experimentului.

Apoi toată lumea a îndeplinit o sarcină care implica în mod subtil Efectul Zeigarnik. Subiecților li s-au dat fragmente de cuvinte și li s-a cerut să le completeze. Fragmentele erau abil construite, pentru a putea fi completate ca termeni relevanți pentru învățat – dar și ca termeni alternativi, irelevanți. De exemplu, cuvântul *ci_ _* putea fi completat ca *a citi*, dar și ca *circ*, *ciur*, *cică*, *cine*. La fel, cuvântul *ex_ _ _* putea fi completat ca *examen*, dar și ca *extern*. Dacă gândurile despre studiul neterminat pentru examen frământau mintea subiectului, atunci, datorită Efectului Zeigarnik, era mai probabil ca acestea să genereze mai multe cuvinte legate de examen. Și, într-adevăr, Masicampo a descoperit că aceste cuvinte apăreau mai des în mintea anumitor persoane: celor cărora li se amintise despre examen, dar nu-și planificaseră să învețe pentru el. Nu s-a observat însă un asemenea efect printre studenții care și-au făcut un plan de studiu. Chiar dacă și lor li se reamintise de examen, se pare că mintea lor se eliberase de acest gând prin acțiunea de a concepe un plan.

Într-un alt experiment, participanților li s-a cerut să se gândească la proiectele importante din viața lor. Unora li s-a spus să noteze câteva sarcini

pe care le-au îndeplinit de curând. Altora li s-a spus să scrie despre sarcinile care nu au fost îndeplinite și care trebuia să fie rezolvate curând. Iar unui al treilea grup i s-a cerut să scrie despre sarcinile neîndeplinite, dar și să noteze un plan concret de realizare a acestora. Apoi toți au trecut mai departe, la ceva ce li se spusese că era un experiment separat, care nu avea legătură cu primul. Li s-a cerut să citească primele zece pagini ale unui roman. În timp ce citeau, erau verificați periodic, pentru a se afla dacă mintea lor rățăcea dincolo de povestea romanului. Apoi au fost întrebați cât de bine s-au concentrat și în ce punct, dacă există vreun astfel de punct și dacă mintea lor a divagat de la lectură. De asemenea, au fost testați pentru a se vedea cât de bine au înțeles ce au citit.

Din nou, stabilirea unui plan a fost factorul decisiv. Cei care au scris despre sarcinile neîndeplinite au avut mai multe probleme de concentrare asupra romanului – cu excepția subiecților care au făcut un plan concret de realizare a sarcinilor și care au declarat că mintea li s-a abătut foarte puțin de la lectură. Aceștia au obținut un punctaj destul de bun la testul de verificare. Chiar dacă nici ei nu-și realizaseră sarcinile sau nu făcuseră vreun progres palpabil, simplul fapt de a elabora un plan le-a eliberat mintea și a eliminat Efectul Zeigarnik. Acest efect s-a manifestat însă în cazul studenților care nu și-au făcut un plan. Gândurile lor au divagat de la roman la sarcinile neîndeplinite, iar apoi subiecții au obținut un punctaj mai mic la testul de verificare.

Așadar, se dovedește că, spre deosebire de ceea ce s-a presupus timp de zeci de ani, Efectul Zeigarnik nu este un memento care continuă neabătut până când sarcina este dusă la bun sfârșit. Persistența gândurilor de distragere nu este un indiciu că inconștientul conlucrează la finalizarea sarcinii. Și nici că inconștientul stă pe capul minții conștiente pentru a îndeplini sarcina imediat. În schimb, inconștientul îi cere minții conștiente să *construiască un plan*. Se pare că inconștientul nu poate face asta de unul singur. Este și motivul pentru care apelează la mintea conștientă cerându-i un plan cu date specifice, ca timpul, locul și ocazia. Odată planul elaborat, inconștientul se poate opri din săcâiala sa.

Acesta este modul în care sistemul lui Allen se ocupă de problema pe care el o numește *maimuța din capul tău*. Dacă, asemenea clientului său tipic, și tu ai 150 de puncte pe lista de priorități, Efectul Zeigarnik te poate face să sari de la unul la altul și nu va fi potolit de vagile intenții bune. Dacă ai un memo care trebuie citit înainte de ședința de joi dimineață, inconștientul

vrea să știe exact ce trebuie făcut mai departe și în ce circumstanțe. Însă, după ce ai construit planul – după ce ai pus memo-ul în fișierul-memento pentru ziua de miercuri, după ce ai specificat următoarea acțiune de întreprins pentru proiect –, te poți relaxa. Nu trebuie să-ți termini treburile pe loc. Mai ai alte 150 pe lista de priorități, dar pentru moment maimuța e tăcută, iar apele sunt calme.

EUFORIA LUI NICI

După ce a ajuns la biroul lui Drew Carey, David Allen a început de acolo de unde începe de fiecare dată: adunarea de chestii. Acesta e un termen atotcuprinzător. Chestiile, așa cum le definește în cartea lui, sunt „orice lucru căruia i-ai dat voie în lumea ta psihologică sau fizică și care nu e la locul lui, dar pentru care nu ai stabilit încă rezultatul dorit și următorul pas de făcut“. Sau, așa cum le-a definit Carey, toate rahaturile din biroul lui.

Urmează apoi faza a doua a sistemului lui Allen: luarea la mână a tuturor chestiilor, etapă în care Carey a trebuit să se hotărască fie să le ducă la îndeplinire, fie să le delege, fie să se dispenseze de ele, fie să le drămuiască. Dacă vreuna dintre chestii nu necesita trecerea la acțiune, putea fi ori aruncată, ori îndosariată, pentru a servi pe viitor. Chestiile care făceau parte dintr-un proiect cu mai multe etape și necesitau trecerea la acțiune, de exemplu, pregătirile lui Carey de a fi gazda unui dineu de caritate în onoarea arhiepiscopului Desmond Tutu, erau grupate pe o listă a proiectului, într-un dosar pe calculator sau într-un fișet. Luând la mână toate hârtiile, toate e-mailurile la care nu răspunsese, toate celelalte sarcini neîndeplinite din calculator sau din mintea sa, Carey a identificat zeci de proiecte personale și de afaceri, ceea ce era un fapt obișnuit. Clienții lui Allen au de obicei între 30 și o sută de proiecte, fiecare dintre ele cu cel puțin două sarcini de îndeplinit, iar ei își petrec o zi întreagă sau chiar două pentru a se ocupa de selecția inițială, de sortare și de aranjare. După ce Carey a identificat proiectele, a trebuit să stabilească o Acțiune Următoare concretă pentru fiecare dintre ele. Care era următorul lucru de făcut pentru dineul de caritate? În timp ce Carey se ocupa de toate astea, Allen și-a petrecut toată ziua în biroul acestuia.

— Sincer îți spun, a stat acolo cu mine și m-a urmărit cum mă ocup de e-mailuri, a spus Carey. Ori de câte ori mă împotmoleam, mă întreba: „Ce este?“. Și îi spuneam, iar el îmi zicea: „Fă așa.“ Iar eu făceam. Era foarte ferm în privința asta. De foarte puține ori a zis: „Poate fi așa sau așa, depinde de ce anume ai de gând.“

Allen l-a învățat să creeze dosare separate pentru telefoane și e-mailuri, să pună proiectele vagi în dosarul „Într-o zi/ Poate“ și să urmeze regula celor două minute: dacă ceva îți ia mai puțin de două minute, nu-l trece pe listă. Rezolvă-l imediat.

— Înainte, vedeam un morman de hârtii și habar nu aveam ce scrie în ele, adică eram ceva de genul: *O, Doamne*, spune Carey. Ziua în care am ajuns la zero sau, așa cum se spune în carte, când nu mai ai nimic de tratat – nici SMS-uri, nici e-mailuri, nimic, nici măcar o foaie de hârtie –, când am ajuns, deci, în acest punct, am simțit că mi se ia o povară de pe umeri. M-am simțit de parcă tocmai terminasem de meditat în deșert, fără să-mi pese de lume. M-am simțit pur și simplu euforic.

Din acea zi, cu ajutorul vizitelor lunare ale lui Allen, Carey spune că s-a menținut destul de aproape de standard. O mai comite uneori, iar dacă e plecat cheștiile se adună, dar măcar știe ce sunt și se simte sigur că le va rezolva. Poate să citească o carte sau să se ducă la un curs de yoga fără să se simtă vinovat. Eliminând din cale obstacolul mundan, se poate concentra asupra lucrurilor importante, precum a scrie comedie.

— Nimic nu e mai rău decât să te așezi să scrii având în fața ta un telefon care vibrează, un teanc de scrisori și o tonă de e-mailuri, spune Carey. Nu o să poți da ce-i mai bun din tine. Dar, dacă știi că toate celelalte sunt la locul lor, te poți concentra asupra scrisului și poți fi mai creativ.

Până la urmă, asta e ceea ce face să se vândă sistemul lui Allen în corporații și dincolo de ele. Ăsta e motivul pentru care comediantii, artiștii și interpreții de muzică rock cântă listele și fișierele lui Allen.

— Indiferent dacă vrei să grădinărești, să realizezi o poză sau să scrii o carte, spune Allen, capacitatea de a face o dezordine creativă este starea ta cea mai productivă. Vrei să fii în stare să împrăștii cu idei peste tot, dar trebuie să poți începe de la zero. Nu te poți ocupa decât de o dezordine în parte. Două deodată și deja ești terminat. Poate că vrei să-l găsești pe Dumnezeu, dar, dacă nu mai ai mâncare pentru pisică, atunci ar fi mai bine să-ți faci un plan de bătaie pentru asta. Altfel, mâncarea pisicii s-ar

putea să-ți atragă mult mai mult atenția și să te împiedice să-l cauți pe Dumnezeu.

Dar de ce e atât de greu să pui pe listă mâncarea pisicii? De ce, chiar și după ce i-au plătit lui Allen un onorariu de 20.000 de dolari pe zi pentru a le sta alături, clienții săi corporatiști continuă să caute orice scuză pentru a se sustrage chestiilor de pe biroul lor? Uneori, Allen trebuie să-i vâneze la toaletă și să-i târască înapoi. După ce a văzut atâția clienți agonizând în fața celor mai banale decizii și Acțiuni Următoare, Allen a ajuns să înțeleagă de ce *a decide* are aceeași rădăcină etimologică cu *a ucide* (cuvântul latinesc *caedere* înseamnă *a doborî* și *a omori*).

— Când încercăm să decidem ce să facem cu toate cele ale noastre sau ce film să vedem, spune Allen, nu ne gândim: *Ia te uită la toate aceste opțiuni interesante!* Înăuntrul nostru e ceva mai puternic care spune: *Dacă mă decid să fac acel film, o să las să moară toate celelalte filme.* Până în acel punct te poți preface că știi ce e mai bine de făcut, dar, atunci când te confrunți cu o alegere, trebuie să te confrunți de fapt cu această buclă deschisă din mintea ta: *Fac bine, nu fac bine, fac bine, nu fac bine.* De fiecare dată când faci o alegere, pășești în vidul existențial.

Pentru psihologi, vidul existențial nu este în mod obișnuit foarte ușor de observat în laborator. Dar, când oamenii petrec multă vreme în acest vid, consecințele încep să apară în feluri mai ușor de măsurat. Cineva, așa cum vom vedea, poate începe să se poarte ca Eliot Spitzer.

Osteneala luării deciziilor

*Omu-i om, când domnitor
Asupra sa el însuși se numește,
Când își înalță tronul său, cu fală,
Pe-nvinsa vrere, și când potolește
A spaimii și-a nădejdlor răscoală.*

Din sonetul lui Shelley *Măreție politică*, traducere de Petre Solomon

Înainte de a ajunge la știința luării deciziilor, haide să începem cu un exercițiu politic. Să presupunem că ești un bărbat căsătorit, guvernator al unui mare stat din partea de nord-est a Americii. Ai avut la birou o zi grea și te relaxezi după-amiază navigând pe internet. Se întâmplă să ajungi – bine, nu chiar din întâmplare – pe un site care se autodescrie ca fiind „cel mai potrivit site internațional pentru a-ți face noi cunoștințe sociale, pentru cei obișnuiți cu excelența”. Se numește Emperors Club VIP.

„Obiectivul nostru”, explică ei, „este să facem ca viața ta să fie mai liniștită, mai echilibrată, mai frumoasă și mai plină de sens.” Întru îndeplinirea acestor scopuri sunt înfățișate fotografii cu femei tinere, majoritatea în lenjerie transparentă, fiecare dintre ele cotate cu un anumit număr de diamante. Și fiecare dintre ele se întâmplă să fie disponibilă să stea de vorbă cu tine în schimbul unui „onorariu pentru a face cunoștință”. Trebuie să iei o decizie. Care dintre opțiunile de mai jos vor aduce mai mult echilibru în viața ta?

a. Să contempli picturi impresioniste la un muzeu, în compania lui Savannah, „artistă de profesie și având un suflet de o frumusețe creativă”, pentru o mie de dolari pe oră, bani gheață.

- b. Să stabilești o întâlnire la cină cu Renee, un „fotomodel cu origini italiene și grecești“ care „se delectează cu vinuri de Toscana, cafea neagră și aroma fresh a parfumului unui bărbat“, pentru 500 de dolari pe oră, de achitat printr-un ordin de plată anonim.
- c. Să rezervi o cameră de hotel pentru o seară cu Kristen, o tânără de 23 de ani care se descrie ca „având profunzimi nebănuite și atâtea de descoperit“, pe lângă un tatuaj în latină, pentru o mie de dolari pe oră, achitați prin transfer bancar.
- d. Să-ți programezi o zi întreagă cu Maya, cotate la șapte diamante și având o „inegalabilă înfățișare și o prezență electrizantă“, pentru 31.000 de dolari, plătiți din fondul tău de cheltuieli ca guvernator, sub titlul „Consultant de Dezvoltare Personală“.
- e. Să-l întrebi pe consilierul tău principal care dintre alegeri ar fi cea mai potrivită pentru tine.
- f. Să închizi pagina web, să dai drumul la televizor și să faci un duș rece.

Nu e foarte greu să alegi, nu-i așa? Și atunci de ce i-a fost așa de greu lui Eliot Spitzer, pe când era guvernatorul statului New York? Alegând c (Kristen), el s-a alăturat lungii liste de politicieni deosebit de abili și de directori de corporații care și-au distrus carierele din cauza unei decizii inexplicabil de idioate. Spitzer – care, pe când era procuror, a luptat pentru combaterea prostituției – nu doar că și-a aranjat o întâlnire la hotel cu Kristen, ci chiar a trimis și bani către Emperor Club VIP, printr-un transfer bancar detectabil, din propriul său cont; el văzuse din prima riscurile și pericolele prostituției din punct de vedere legal. În lungul său parcurs către calitatea de guvernator, își construise reputația unei inteligențe politice vii, a unei discipline ferme și a unei corectitudini morale indubitabile. De ce, după ce a obținut jobul visurilor sale, și-a pierdut toate reperele? Oare puterea i-a denaturat într-atâta judecata încât s-a simțit invincibil sau a fost de la început un narcisist? Se simțea el oare, în sinea lui, nedemn? Sau, având toate avantajele puterii, se credea pur și simplu îndreptățit să obțină orice voia?

Se poate ca oricare dintre aceste răspunsuri să fie sau să nu fie adevărat și nu vom încerca să le lămurim sau să-l psihanalizăm pe Spitzer. Dar putem aduce în discuție un alt factor care a contribuit cu siguranță la căderea lui – și la greșelile care au distrus carierele și familiile atâtor alți oameni importanți. Când Spitzer a angajat o prostituată, când guvernatorul

Carolinei de Sud a dat fuga pe ascuns la Buenos Aires pentru a-și vedea iubita, când Bill Clinton s-a combinat cu o internă, toți s-au supus riscului profesional care vine odată cu a fi, după cum s-a autodescriș cândva președintele George. W. Bush, „cel care decide“. Problema cu osteneala luării deciziilor afectează totul, de la carierele președinților de corporații, până la sentințele infractorilor aduși înaintea judecătorilor epuizați. Ea influențează comportamentul tuturor, în posturi de conducere sau nu, zi de zi. Cu toate acestea, sunt puțini cei conștienți de asta. Întrebați dacă luarea deciziilor le sleiește voința și îi face vulnerabili în fața tentațiilor, cei mai mulți oameni spun că nu. Ei nu își dau seama că osteneala luării deciziilor ajută la explicarea motivului pentru care persoane simțitoare se enervează pe colegi și pe membri ai familiei, aruncă bani pe haine, cumpără porcării de la supermarket și nu pot rezista ofertei dealer-ului de mașini de a le revopsi sedanul nou-nouț.

Acest risc a fost identificat pentru prima dată în laboratorul lui Baumeister de către Jean Twenge, o studentă postdoctorală care s-a ocupat de cercetarea autocontrolului în aceeași perioadă în care își planifica nunta. Citind despre experimentele anterioare ale laboratorului, precum cel în care se arăta cum se epuizează autocontrolul în urma actului de a rezista în fața fursecurilor cu ciocolată, ea și-a amintit de o experiență personală recentă care o secătuisese, practic, de puteri: înscrierea pentru lista de cadouri, această tradiție bizară de a selecta o firmă care să te ajute să-ți storci prietenii și familia de cadouri de nuntă. Deși în mod obișnuit toți cei care nu mai cred în Moș Crăciun consideră nepoliticos faptul de a cere anumite cadouri, întocmirea unei liste cu dorințele tale și tocmlirea unei firme pentru materializarea acestora au fost instituite drept ritual social care îi scapă de stres pe toți. Oaspeții nu mai au bătaie de cap cu cumpărăturile; cuplul nu mai trebuie să se îngrijoreze că o să se aleagă cu 37 de castroane pentru supă și cu niciun polonic. Dar asta nu înseamnă că ritualul e lipsit de stres, așa cum au descoperit Twenge și logodnicul ei în seara în care, împreună cu specialistul de la magazin, s-au apucat să decidă exact ce obiecte să pună pe listă. Cât de decorate doreau să fie serviciile de cești? Ce marcă de cuțite? Ce fel de prosoape? Ce culoare? Mai exact, câte ște pe centimetru pătrat pentru așternuturi?

— Până la final, le-a spus Twenge colegelor ei de laborator, m-ai fi putut convinge de orice.

Ea s-a gândit că experiența epuizării voinței trebuie să semene cu felul în care s-a simțit ea în acea seară. Împreună cu ceilalți psihologi, s-a gândit cum să testeze această idee. Și-au amintit că un magazin din apropiere urma să se închidă și că avea lichidare de stocuri, ceea ce făcea ca din bugetul laboratorului să poată fi achiziționate mai multe produse. Cercetătorii s-au dus la cumpărături și și-au umplut cărucioarele cu produse simple – nu chiar cadouri fițoase de nuntă, dar suficient de atrăgătoare pentru studenți.

În primul experiment, participanților li s-a arătat o masă plină cu aceste produse. Li s-a spus că la sfârșitul experimentului vor primi un produs drept cadou. Apoi, unii dintre studenți au fost puși să aleagă, fapt ce se presupunea că urmau să stabilească produsul pe care-l vor primi în cele din urmă. Ei au făcut mai multe alegeri, de fiecare dată între două produse. Ar prefera un pix sau o lumânare. O lumânare cu aromă de vanilie sau de migdale? O lumânare sau un tricou? Un tricou negru sau unul roșu? Între timp, un grup de control – să-i spunem grupul de nondecidenți – a petrecut o perioadă echivalentă uitându-se la aceleași produse fără a trebui să facă vreo alegere. Li s-a cerut doar să-și spună părerea despre fiecare produs și să declare de câte ori au folosit un asemenea produs în ultimele șase luni. Apoi, fiecăruia i s-a dat unul dintre testele clasice de autocontrol: să-și țină mâna în apă înghețată cât de mult se poate. Apa creează disconfort, iar impulsul este de a-ți retrage mâna, prin urmare e nevoie de autodisciplină pentru a o ține în apă. S-a dovedit că decidenții au renunțat semnificativ mai repede decât nondecidenții. Toate acele alegeri se pare că le-au vlăgut voința, iar efectul s-a văzut din nou în alte exerciții de luare a deciziilor.

În unele experimente, a trebuit ca studenții să parcurgă un catalog și să-și aleagă singuri cursurile. Într-un alt experiment, conceput a avea o relevanță imediată pentru studenții înscriși la cursul de psihologie, acestora li s-a cerut să facă mai multe serii de alegeri referitoare la felul cum doreau să le fie predat cursul pentru restul semestrului: la ce filme să se uite, câte teste să facă. După ce au decis asupra alegerilor, unora dintre studenți li s-a dat să facă un puzzle. Altora li s-a spus că urmau să dea un test la matematică – test care reprezenta un instrument important de măsurare a inteligenței lor – și că și-ar putea îmbunătăți punctajul dacă exersau cale de un sfert de oră înainte. Pe lângă materialele pe care le-au primit pentru a le studia în vederea testului, subiecții au fost lăsați într-o sală cu reviste și cu jocuri video pe console portabile, ca distrageri ispititoare. Iar și

iar, luarea deciziilor și-a cerut prețul. Comparativ cu nondecidenții, care au petrecut același timp în evaluarea aceluiași tip de informație fără să ia decizii, decidenții au renunțat mai repede la puzzle. În loc să-și folosească timpul pentru a se pregăti de testul la matematică, ei au pierdut vremea citind reviste și jucând jocuri video.

Ca testare supremă, în lumea reală, a teoriei lor, cercetătorii s-au dus în acel mare spațiu modern al luării deciziilor care este mall-ul. Cumpărătorii dintr-un mall din suburbii au fost intervievați în legătură cu experiențele trăite în acea zi prin magazine, iar apoi li s-a cerut să rezolve câteva probleme simple de aritmetică. Specialiștii le-au cerut politicoșii să rezolve cât de multe pot, dar le-au spus că pot renunța oricând. Bineînțeles, cumpărătorii care luaseră deja cele mai multe decizii prin magazine au renunțat cel mai repede la încercarea de a rezolva probleme. La nivel practic, experimentul a demonstrat pericolele alergatului după cumpărături. La nivel teoretic, rezultatul acestor experimente a ridicat noi întrebări: Ce tipuri de decizii te lasă cel mai tare fără voință? Care alegeri sunt cele mai grele?

TRECEREA RUBICONULUI

Psihologii fac distincția între două tipuri principale de procese mentale: automate și controlate. Procesele automate, precum a înmulți șapte cu patru, pot fi făcute fără efort. Dacă spune cineva șapte ori patru, probabil că îți răsare în minte 28, indiferent că vrei sau nu – de aceea procesul se numește automat. În schimb, să înmulțești 26 cu 30 necesită efortul mental de a parcurge etapele de înmulțire până ajungi la rezultatul de 780. Calculele matematice dificile, asemenea altor raționamente logice, îți solicită voința pentru a urma un set de reguli sistematice și a trece de la o serie de date la o altă nouă. De cele mai multe ori, parcurgi asemenea etape și în luarea deciziilor, proces pe care psihologii îl numesc Modelul Multifazic Rubicon, în onoarea râului care despărțea Italia de provincia romană Galia. Când Cezar, aflat pe drumul de întoarcere spre Roma, a ajuns acolo, știa prea bine că îi era interzis să treacă Rubiconul. El și-a dat seama că a traversa râul cu întreaga sa armată ar duce la izbucnirea unui război civil. Stând pe partea galică a râului însă, se găsea în „faza predecizională”, de

contemplant a obiectivelor și a posibilităților sale, alături de potențialele costuri și beneficii. Apoi, Cezar a încetat să mai facă tot felul de calcule și a trecut Rubiconul, ajungând în „faza postdecizională”, pe care a definit-o mult mai inspirat: „Zarurile au fost aruncate.”

Întregul proces poate secătui voința cuiva, dar care parte a lui este cea mai epuizantă? Se poate ca epuizarea să se datoreze în principal acelor calcule de dinainte de luarea deciziei? Până aici, Twenge și alți câțiva cercetători erau deja epuizați de acest proiect cu bătaie lungă, dar redactorii care hotărau dacă lucrarea putea fi publicată în revistele de top ale domeniului doreau mai multe răspunsuri. Kathleen Vohs, o cercetătoare cu experiență, care știa cum să ducă la bun sfârșit un proiect spinos, a preluat cercetarea și a condus proiectul către etapele sale finale. Ea a conceput un experiment folosindu-se de platforma online de vânzări personalizate a celor de la Dell. Pe dell.com, cumpărătorii puteau căuta și își puteau configura propriul lor computer personalizat, alegând dimensiunile hard disk-ului, tipul de monitor și multe alte aspecte. În experiment, participanții au parcurs o parte dintre aceleași etape ca și cumpărătorii Dell (cu excepția faptului că la sfârșit nimeni nu a cumpărat vreun computer).

Aleatoriu, fiecărui participant la studiu i s-a dat una din trei sarcini. Unora li s-a cerut să se uite la anumite caracteristici relevante pentru un computer, dar să nu ia nicio decizie. Au fost instruiți să se gândească la opțiuni și la prețuri și să-și formeze preferințe și păreri, dar să nu facă o alegere concretă. Scopul acestei condiții era imitarea gândirii predecizionale, fără a lua, practic, o hotărâre.

Unui alt grup i s-a prezentat o listă de selecții și i s-a cerut să configureze un computer. A trebuit ca membrii grupului să treacă pas cu pas prin procesul laborios de a localiza componentele specifice dintr-o paletă largă de opțiuni și de a da click pe cele corecte. Scopul era imitarea a tot ceea ce se întâmplă în faza postdecizională, când alegerea este pusă în practică. Celor din al treilea grup li s-a cerut să aleagă caracteristicile pe care le doreau pentru computerul lor personalizat. A trebuit ca ei nu doar să cântărească opțiunile sau să pună în practică alegerile altora, ci și să arunce cu zarurile, iar asta s-a dovedit a fi cea mai epuizantă sarcină dintre toate. După aceea, când s-a măsurat autocontrolul, punându-i pe subiecți să rezolve cât de multe anagrame puteau, cei care au luat la propriu deciziile au renunțat mai devreme decât ceilalți. Se pare că trecerea Rubinconului e

o treabă mentală grea, fie că este vorba de decidera soartei unui imperiu sau de dimensiunile unui computer.

Dar să presupunem că alegerea implica opțiuni mai ușoare și mai atrăgătoare decât un război civil sau decât examinarea măruntaielor unui computer. Să presupunem că se referea la un proces antrenant. Oare acel tip de alegeri ți-ar secătui voința tot așa de mult? Cercetătorii au investigat asta prin derularea unei versiuni a experimentului cu lista de cadouri de nuntă, însă de această dată subiecții erau persoane cu atitudini în puternică rezonanță cu sarcina. Unii dintre tinerii și tinerele implicați erau mult mai entuziasmați decât Jean Twenge de perspectiva alegerii cadourilor de nuntă pe care doreau să le primească. Ei au spus că abia așteptau să facă alegerile respective, iar apoi au declarat că experiența le-a făcut plăcere. În același timp, alți subiecți din același experiment detestau întru totul întregul proces de a alege servicii de cafea, seturi de tacâmuri și aparate electrocasnice.

Așa cum era de așteptat, procesul nu a fost atât de epuizant pentru cei cărora le-a făcut plăcere – dar numai până la un punct. Dacă participanților li se dădea o listă de opțiuni din care fiecare trebuia să aleagă în decurs de patru minute, atunci cei cărora le plăcea să aleagă cadouri puteau trece prin ea fără să-și epuizeze în niciun fel voința, în timp ce, așa cum era previzibil, cei din grupul care detesta activitatea au fost epuizați chiar și de acest scurt exercițiu. Însă, atunci când lista a devenit mai lungă, iar procesul a durat 12 minute, ambele grupuri s-au arătat la fel de epuizate (adică au manifestat mai puțin autocontrol la teste decât grupul de control, care nu trebuise să facă niciun fel de alegeri de cadouri pentru nuntă). Se pare că numai câteva decizii plăcute nu sunt deloc epuizante, dar, pe termen lung, nu pare să existe așa-numita alegere liberă, cel puțin nu când vine vorba să o faci pentru propria persoană.

Totuși, a alege pentru altcineva nu e întotdeauna atât de dificil ca a alege pentru tine. În timp ce e posibil să agonizezi întrebându-te ce mobilă să alegi pentru sufrageria ta, probabil că nu ai cheltui la fel de multă energie dacă ți s-ar cere să iei decizii referitoare la mobilarea casei unei cunoștințe. Când cercetătorii le-au pus oamenilor o serie de întrebări cu privire la mobilarea casei, iar apoi le-au testat voința, rezultatele au arătat că era mult mai puțin epuizant să decizi pentru o cunoștință decât pentru tine însuși. Deși poate părea dificil să alegi o canapea pentru o cunoștință ale cărei gusturi nu le cunoști, această dificultate pare a fi compensată de

faptul că nu-ți prea pasă de rezultat. Până la urmă, nu tu va trebui să te uiți în fiecare zi la acea canapea. Malul celălalt al Rubiconului pare mai puțin înfricoșător atunci când știi că altcineva va ajunge acolo.

DILEMA JUDECĂTORULUI (ȘI SUFERINȚA DEȚINUTULUI)

Patru bărbați închiși în închisori israeliene au solicitat recent să fie eliberați condiționat. Cazurile lor au fost audiate de o comisie formată dintr-un judecător, un criminalist și un sociolog, care se întâlnesc periodic pentru ședințe ce țin cât e ziua de lungă și analizează apelurile prizonierilor. Cele patru cazuri prezentau anumite similitudini. Niciunul dintre prizonieri nu mai era la prima abatere și mai fusese întemnițat anterior pentru o altă infracțiune. Fiecare bărbat ispășise deja două treimi din pedeapsă și fiecare dintre ei era potrivit pentru a participa la un program de reabilitate, dacă era eliberat. Dar existau și diferențe, iar comisia a aprobat eliberarea condiționată a doar doi dintre ei. Din lista celor patru, încearcă să ghicești care dintre ei au rămas în închisoare pentru că le-a fost refuzată eliberarea condiționată:

Cazul nr. 1 (audiat la 08:50): un bărbat arabo-israelian, închis doi ani și șase luni pentru fraudă.

Cazul nr. 2 (audiat la 13:27): un bărbat evreu israelian, închis un an și patru luni pentru vătămare corporală.

Cazul nr. 3 (audiat la 15:10): un bărbat evreu israelian, închis un an și patru luni pentru vătămare corporală.

Cazul nr. 4 (audiat la 16:25): un bărbat arabo-israelian, închis doi ani și șase luni pentru fraudă.

Există un tipar al deciziilor comisiei, dar nu este cel pe care îl vei identifica uitându-te la etnia, infracțiunile sau pedepsele celor patru bărbați. Căutându-l, ai putea ține cont de îndelungatele dezbateri despre natura sistemului juridic. Un curent tradițional de gândire îl consideră un sistem de reguli administrate imparțial: imaginea clasică a Justiției legate la ochi, având în mână balanța. Un alt curent pune accentul pe importanța

slăbiciunilor umane și nu pe reguli abstracte în determinarea verdictelor. Acești realiști ai justiției, cum sunt cunoscuți, sunt caricaturizați adesea ca definind dreptatea în funcție de „ce a mâncat judecătorul la micul dejun“.

În prezent, definiția lor a fost testată de o echipă de psihologi condusă de Jonathan Levav, de la Universitatea Columbia, și de Shai Danziger, de la Universitatea Ben-Gurion. Ei au cercetat mai mult de o mie de decizii luate pe parcursul a zece luni de către judecătorii care au prezidat pe rând comisia de eliberare condiționată din cadrul unui sistem penitenciar israelian. Fiecare judecător, după ce audiază apelul deținutului și cere părerea criminalistului și sociologului din comisie, decide dacă să-l elibereze condiționat sau nu pe deținutul respectiv. Acordându-i eliberarea condiționată, judecătorul poate face o bucurie deținutului și familiei acestuia și poate economisi banii contribuabililor. Dar mai există și riscul ca deținutul eliberat condiționat să comită o altă infracțiune.

În medie, fiecare judecător aprobă eliberarea condiționată pentru unul din trei deținuți, dar cercetătorii au descoperit cu stupefație existența unui tipar al deciziilor tuturor judecătorilor. Deținuții care se prezentau dimineața primeau aprobare pentru eliberarea condiționată în proporție de 65%. Astfel, sorții l-au favorizat pe deținutul din Cazul nr. 1, care s-a prezentat la ora 08:50, fiind al doilea caz al zilei – și care a primit într-adevăr aprobare pentru eliberarea condiționată. Dar, cu toate că deținutul din Cazul nr. 4 era condamnat la aceeași pedeapsă pentru aceeași infracțiune – fraudă –, sorții i-au fost împotriva când s-a prezentat (într-o altă zi) la ora 16:25. Asemenea celor mai mulți deținuți care se prezentau după-amiaza, cererea de eliberare condiționată i-a fost respinsă.

Cu toate acestea, schimbarea tiparelor de dimineață până după-amiază nu avea loc într-un ritm constant. În timpul zilei, mai apăreau și alte tipare uimitoare. Pe la jumătatea dimineții, de regulă cu puțin înainte de 10:30, comisia de eliberare condiționată lua o pauză, iar judecătorilor li se serveau un sandviș și un fruct. Asta le refăcea nivelul de glucoză din sânge. (Îți amintești de studiile despre modul în care copiii care săreau peste micul dejun începeau brusc să se comporte și să învețe mai bine după gustarea de dinainte de prânz?)

Deținuții care se întâmpla să se prezinte chiar înainte de această pauză aveau o șansă de aproximativ 15% să li se aprobe solicitarea, ceea ce însemna că doar unul din șapte urma să părăsească închisoarea. În schimb,

cei care veneau imediat după această pauză, aveau o șansă de aproximativ 65% – cam doi din trei obțineau eliberarea condiționată.

Același tipar se înregistra și la prânz. La 12:30, chiar înainte de masă, șansele de a obține eliberarea condiționată erau de numai 20%, dar, dacă te prezentai imediat după prânz, șansele depășeau 60%. Deținutul din Cazul nr. 2 a fost suficient de norocos că a apărut după pauza de masă, deoarece, într-adevăr, i-a fost acordată eliberarea condiționată. Deținutul din Cazul nr. 3 era condamnat la aceeași pedeapsă pentru aceeași infracțiune, vătămare corporală, și s-a prezentat tot după-amiază – dar mai târziu, la 15:10. În loc să fie primul de după pauza de masă, a fost al 12-lea și a îndurat soarta obișnuită a orei târzii: i s-a respins eliberarea.

A judeca presupune un travaliu mental dificil. Întrucât judecătorii iau decizie după decizie, creierul și organismul lor consumă glucoză, acea componentă esențială a voinței despre care am discutat mai devreme. Indiferent de filosofia lor personală – că sunt cunoscuți ca fiind intransigenți față de infractori sau că susțin potențialul de reabilitare –, la un moment dat au la dispoziție mai puține resurse mentale pentru a lua decizii. Și, astfel, se pare că manifestă tendința de a face alegeri mai puțin riscante (pentru ei, cel puțin). Deși este teribil de nedrept pentru deținut să trebuiască să mai zacă în închisoare doar pentru că judecătorul nu și-a luat masa de prânz, asemenea decizii nu sunt fenomene izolate. Ele se petrec natural, în tot felul de situații. Legătura dintre voință și luarea hotărârilor se face în dublu sens: luarea deciziilor îți epuizează voința, iar, odată voința epuizată, devii mai puțin capabil să iei decizii. Dacă munca pe care o faci îți cere să iei decizii dificile cât e ziua de lungă, la un moment dat vei fi sleit și vei începe să cauți modalități de a-ți conserva energia. Vei căuta scuze pentru a evita sau pentru a amâna deciziile. Vei căuta calea cea mai ușoară sau mai sigură, care de cele mai multe ori constă în a păstra ordinea prezentă a lucrurilor: să lași deținutul în închisoare.

Respingerea eliberării condiționate poate părea alegerea cea mai la îndemână pentru judecător, căci lasă deschise mai multe opțiuni: judecătorul are în vedere varianta de a elibera condiționat deținutul la o dată ulterioară fără să sacrifice opțiunea de a-l mai ține sub supraveghere în închisoare. În parte, rezistența împotriva luării deciziilor vine din teama de a renunța la celelalte opțiuni. Cu cât renunți la mai mult prin luarea unei decizii, cu atâta îți este mai teamă că rămâi fără ceva esențial. Unii studenți

aleg în facultate o dublă specializare nu pentru că încearcă să dovedească ceva anume sau pentru că au cine știe ce plan măreț de carieră integrată, să spunem științe politice sau biologie, ci mai degrabă pentru că pur și simplu nu se pot hotărî să spună *Nu* uneia dintre opțiuni. Să alegi o singură specializare înseamnă să emiți o judecată asupra celeilalte și să termini cu ea, numai că există foarte multe cercetări care arată că oamenilor le este greu să renunțe la opțiuni, chiar și atunci când ele nu le aduc nimic bun. Rezistența la a renunța la opțiuni devine și mai pronunțată atunci când voința se diminuează. Este nevoie de voință pentru a lua decizii și de aceea starea de epuizare îi face pe oameni să caute modalități de a amâna sau de a evita deciziile.

Într-un experiment, oamenilor li s-a cerut să aleagă pe care dintre mai multe obiecte le-ar plăcea să îl cumpere. Cei cărora li se epuizase voința prin acțiuni anterioare de autocontrol au fost mai înclinați să târăgăneze luarea unei decizii și n-au cumpărat nimic. Într-un alt studiu, oamenilor li s-a cerut să-și imagineze că dețin zece mii de dolari într-un cont de economii și că nu au nevoie de ei. Apoi li s-a prezentat o oportunitate de a investi care prezenta un risc mediu și un procent de câștig peste medie. Această combinație este definiția unei investiții bune, pentru că de obicei riscul și procentul de câștig merg mână în mână. Când oamenii nu aveau voința epuizată, cei mai mulți dintre ei au spus că ar face investiția. Cei epuizați, în schimb, au răspuns că ar lăsa banii la locul lor. Decizia lor nu avea sens din punct de vedere financiar, pentru că pierdeau pur și simplu bani lăsându-i în acel cont de economii cu dobândă mică, dar le era mai ușor decât să ia o decizie.

Această formă de amânare ajută la explicarea motivului pentru care atât de mulți oameni târăgănează cea mai mare alegere a vieții lor: alegerea unui partener de viață. Pe la jumătatea secolului XX, majoritatea oamenilor se căsătoreau pe la 20 de ani. Dar apoi au apărut noi opțiuni pentru ambele sexe. Tot mai mulți bărbați și femei petreceau mai mult timp prin școli și urmau cariere ce presupuneau o pregătire mai îndelungată. Datorită pilulelor anticoncepționale și schimbării valorilor sociale, oamenii se pot bucura de opțiunea de a face sex fără să fie obligați să se căsătorească. Pe măsură ce s-au stabilit în zone metropolitane într-un număr crescând, ei au avut de ales între mai mulți posibili parteneri și astfel s-au ivit mai multe opțiuni, pe care s-au temut să le piardă. Ca să documenteze un articol din

1995, Tierney a făcut o analiză semiștiințifică, investigând un fenomen din New York: numărul uriaș de oameni inteligenți și atrăgători care se plângeau că le era imposibil să-și găsească un partener. Dintre toate ținuturile din America, în Manhattan era cel mai ridicat procent de oameni singuri, excepție făcând insula Hawaii, care a fost la origini colonie de leproși.

Ce-i ținea pe new-yorkezi la distanță unii de alții? Tierney a analizat un eșantion de anunțuri matrimoniale în revistele locale din Boston, Baltimore, Chicago, Los Angeles și New York. El a descoperit că oamenii singuri din cel mai mare oraș, New York, nu doar că aveau la dispoziție cele mai multe opțiuni, dar erau și cei mai pretențioși în privința calităților partenerului dorit. Anunțul matrimonial din revista *New York* însuma în medie 5,7 criterii pe care trebuia să le îndeplinească partenerul respectiv, semnificativ mai mult decât media din orașul de pe locul al doilea, Chicago, (4,1 criterii) și de aproape două ori mai mult decât media celorlalte trei orașe. Așa cum a spus o femeie din New York în anunțul ei: „Nu dorești să te așezi la casa ta? Nici eu!“ Ea pretindea a fi cineva care „iubește tot ce are New York-ul de oferit“, dar definiția sa pentru „tot“ nu-i includea pe bărbații new-yorkezi care nu erau bine făcuți și realizați, nu măsurau peste 1,75 m și nu aveau vârsta cuprinsă între 29 și 35 de ani. O altă new-yorkeză dorea un bărbat de peste 1,80 m care juca polo. Un avocat care enumera 21 de calități obligatorii ale „Cosânzenei“ sale se declara „luluit“ că nu are o parteneră.

Analiza anunțurilor matrimoniale este doar un studiu informal, dar, de curând, mai multe echipe de cercetători au ajuns la o concluzie similară în urma analizării pretențiilor romantice ale oamenilor. Cercetătorii au monitorizat zeci de mii de persoane care căutau un partener fie prin intermediul site-urilor de întâlniri, fie al evenimentelor de întâlniri grăbite. În cazul site-urilor matrimoniale, clienții completau un chestionar detaliat cu privire la calitățile lor. Teoretic, acest profil detaliat ar fi trebuit să-i ajute să-și găsească partenerul potrivit, dar, în practică, el genera atât de multe informații și atât de multe opțiuni, încât oamenii deveneau absurd de pretențioși. Cercetătorii – Gunter Histch și Ali Hortacsu, de la Universitatea din Chicago, și Dan Ariely, de la Duke – au descoperit că clienții online se întâlnesc de regulă cu mai puțin de 1% din oamenii ale căror profiluri le vizitează. Cei care-și caută dragostea au mai mult noroc la evenimentele de întâlniri grăbite, care în general sunt limitate la 10-20 de

persoane. Fiecare persoană petrece câteva minute stând de vorbă cu fiecare dintre potențialii parteneri. Apoi, toți participanții își arată cartonașele pe care au notat punctaje, indicând cu cine anume ar dori să se revadă, iar cei care și-au manifestat reciproc interesul sunt cuplați. În medie, un participant face pereche cu cel puțin o persoană din zece întâlniri, iar unele studii au găsit că proporția este de 2 sau 3 din zece. Confrunțați cu mai puține opțiuni și cu un termen-limită imediat, la întâlnirile grăbite potențialii parteneri se aleg mai repede. Dar, pentru că aceia care caută online au atât de multe opțiuni, spune Ariely, ei pur și simplu continuă să caute.

— Când trebuie să ții cont de toate acele criterii și ai atâția oameni dintre care să alegi, începi să cauți perfecțiunea, spune el. Nu vrei să te oprești la cineva care nu are înălțimea ideală, vârsta ideală, religia și alte 45 de caracteristici ideale.

Ariely a continuat să studieze rezistența de a renunța la opțiuni urmărind mai multe persoane în timp ce acestea jucau pe calculator un joc în care câștigau bani reali prin deschiderea unor uși și recuperarea recompenselor din acele încăperi. Cea mai bună strategie era să deschizi fiecare dintre cele trei uși de pe ecranul calculatorului, să o găsești pe cea cu cele mai eficiente recompense, iar apoi să rămâi în încăperea respectivă. Însă, chiar și după ce jucătorii au aflat de strategie, le-a fost greu să o urmeze atunci când a fost introdusă o nouă opțiune: dacă stăteau o vreme pe dinafară, ușa încăperii începea să se micșoreze și să dispară până la urmă, camera rămânând închisă pentru totdeauna. Această perspectivă i-a supărat atât de tare pe jucători, încât săreau înapoi în cameră pentru a ține ușa deschisă, chiar dacă această mișcare le micșora câștigurile totale.

— Închiderea unei uși în fața unei opțiuni este resimțită ca pierdere, iar oamenii sunt dispuși să plătească prețul pentru a evita emoția pierderii, spune Ariely.

Uneori acest lucru are sens, dar de cele mai multe ori suntem atât de dornici de a avea toate opțiunile deschise, încât nu mai vedem prețul pe termen lung pe care îl plătim – sau pe care îl plătesc ceilalți. Dacă nu accepți decât o relație cu partenerul ideal, ajungi să sfârșești singur. Dacă părinții nu pot spune niciodată *Nu* proiectelor de la birou, acasă copiii lor suferă. Dacă un judecător nu se poate hotărî să ia o decizie grea cu privire la eliberarea condiționată, el închide la propriu ușa de la celula deținutului.

ALEGERI DIN INDOLENȚĂ

Compromisul este omenesc. În regnul animal nu vezi prea multe negocieri prelungite între prădători și victimele lor. Capacitatea de a face compromisuri este o formă deosebit de avansată și dificilă de luare a deciziilor – și astfel una dintre primele capacități care se diminuează atunci când voința se epuizează, mai ales în momentele când ne mănăm eurile extenuate la cumpărături.

La cumpărături te confrunți cu compromisul continuu între calitate și preț, care nu se modifică în aceleași proporții în același timp. De cele mai multe ori, prețurile cresc mult mai repede decât calitatea. Un vin de o sută de dolari sticla e de regulă mai bun decât unul de 20 de dolari, dar este el oare de cinci ori mai bun? Este oare o cameră de hotel de o mie de dolari pe noapte de cinci ori mai confortabilă decât una de 200 de dolari? Obiectiv, nu există un răspuns corect – totul depinde de gust și de buget –, dar numărul relativ mic de sticle de vin de o sută de dolari și de camere de hotel de o mie de dolari indică faptul că majoritatea oamenilor nu găsesc că surplusul de calitate merită banii. Peste un anumit punct, creșterea prețurilor nu mai reflectă sporul de calitate. Alegerea în acel punct este decizia optimă. Dar ea necesită sarcina dificilă de a a-ți da seama unde anume este acel punct.

Când voința ta e diminuată, ești mai puțin capabil să faci aceste compromisuri și atunci devii ceea ce cercetătorii numesc „un calic cognitiv”, adunându-ți energia din evitarea compromisurilor. Ești dispus să ții cont de o singură dimensiune, ca de pildă prețul: *Dă-mi-l pe cel mai ieftin*. Sau să te răsfeți ținând cont de calitate: *Vreau doar ce e mai bun* (o strategie deosebit de facilă dacă e pe banii altcuiva).

Osteneala luării deciziilor ne lasă vulnerabili în fața vânzătorilor care știu să-și programeze vânzările, a demonstrat Jonathan Levav, psiholog la Universitatea Columbia, în cadrul unor experimente cu costume de comandă și mașini noi. Ideea acestor experimente, la fel ca în cazul lui Jean Twenge, s-a întâmplat să-i vină lui Levav tot în timpul unor pregătiri pentru nuntă. La sugestia logodnicei sale, s-a dus la un croitor pentru a-și face un costum la comandă și a început să treacă prin întregul proces de

selecție: alegerea țesăturii, a tipului de căptușeală, a formei nasturilor și așa mai departe.

— Când am ajuns la al treilea maldăr de tipuri de țesătură, îmi venea să mă sinucid, își amintește Levav. Nici nu mai puteam face diferența dintre ele. După o vreme, singurul meu răspuns la întrebările croitorului a fost: „Ce îmi recomandați?” Pur și simplu nu mai suportam.

Până la urmă, Levav nu și-a mai cumpărat niciun fel de costum la comandă (prețul de două mii de dolari a făcut ca această decizie să devină una simplă în cele din urmă), dar s-a folosit de experiența trăită pentru a o pune în practică câteva experimente realizate împreună cu Mark Heitmann, de la Universitatea Christian-Albrecht din Germania, Andreas Herman, de la Universitatea St. Gallen din Elveția, și Sheena Iyengar, de la Universitatea Columbia. Un experiment a presupus faptul de a li se cere studenților MBA din Elveția să aleagă un costum la comandă; altul a fost realizat la un dealer de mașini din Germania prin observarea discretă a clienților care comandau opțiuni suplimentare pentru noile lor mașini sedan. Cumpărătorii de mașini – clienți reali, care-și cheltuiau propriii bani – puteau să aleagă, de exemplu, dintre patru tipuri de mânere pentru schimbătorul de viteze, dintre 13 tipuri de cauciucuri și jante, dintre 25 de configurații de motor și cutie de viteze, plus o paletă de 56 de culori pentru interiorul mașinii.

Apucându-se să selecteze aceste opțiuni, clienții și-au cântărit atent alegerile, dar, pe măsură ce se instala osteneala luării deciziilor, începeau să aprobe oricare dintre opțiunile-standard. Și, cu cât se confruntau mai devreme în acest proces cu alegeri mai dificile – de exemplu să parcurgă 56 de culori pentru a alege nuanța exactă de gri sau de maro pentru interiorul mașinii –, cu atât oboseau mai repede și o luau pe calea minimei rezistențe, acceptând opțiunea-standard. Prin manipularea ordinii de a alege a cumpărătorilor de mașini, cercetătorii au descoperit că clienții ajungeau să accepte diferite tipuri de opțiuni, iar diferența totală era de până la 1.500 de euro pe mașină (cam 2.000 de dolari la acel moment). Faptul că plăteau ceva mai mult pentru niște jante mai fițioase sau pentru un motor mai puternic depindea de momentul în care erau oferite opțiunile (mai devreme sau mai târziu) și de voința care îi mai rămăsese clientului. La rezultate similare s-a ajuns și în experimentul cu costumele la comandă: după instalarea osteneții cauzate de luarea deciziilor, oamenii au manifestat tendința de a accepta varianta recomandată. Cei confrunțați de la

început cu alegeri dificile – care prezentau maximul de opțiuni din care trebuia să se facă selecția, ca de pildă o sută de țesături pentru costum – osteneau mult mai repede și declarau că le-a plăcut mai puțin experiența de a face cumpărături decât cei care începeau cu deciziile mai ușoare înainte de a trece la cele dificile.

Uneori, cumpărătorii obosesc atât de tare cu luarea deciziilor, încât pur și simplu nu mai cumpără nimic, însă vânzătorii isteți găsesc adesea modalități de a exploata osteneala luării deciziilor și nu e nevoie să te duci mai departe de supermarketul de cartier pentru a vedea care e strategia lor. După ce te-ai plimbat prin raioane și ți-ai epuizat voința alegând dintre miile de alimente și produse practice, oare ce te întâmpină în timp ce aștepti să-ți vină rândul la casă? Tabloide de scandal și batoane de ciocolată. Nu degeaba li se spune cumpărături din impuls. Nu e deloc o întâmplare faptul că dulciurile sunt expuse chiar în momentul în care controlul asupra impulsurilor tale este cel mai redus, iar creierul tău ostentat de pe urma luării deciziilor e disperat după o doză rapidă de glucoză.

ALEGE-ȚI RECOMPENSA

Să presupunem că îți oferim, ca recompensă pentru faptul că ai ajuns la finalul acestui capitol, opțiunea de a alege între două cecuri care au fost completate și datate. Unul este de o sută de dolari și poate fi încasat mâine. Celălalt este de 150 de dolari, dar nu poate fi încasat decât de mâine într-o lună. Pe care l-ai alege?

Pentru un economist, chestiunea banilor de încasat acum sau mai târziu este un test clasic de autocontrol. În general, nu există investiții sigure (cel puțin nu cele legale) care să ducă la creșterea venitului tău cu 50% într-o singură lună. Dacă nu ai avea rara ocazie de a-ți dubla câștigul într-o lună sau o urgență financiară imediată și nicio altă sursă de venit, atunci ar fi mai bine să refuzi cei o sută de dolari pe care îi poți încasa repede și să aștepti o lună pentru a primi 150. Astfel, în general, răspunsul corect la chestiunea plății este să accepți recompensa mai mare de mai târziu. A te arăta capabil să rezisti tentațiilor pe termen scurt în favoarea câștigurilor pe termen lung este secretul atât pentru bunăstare, cât mai ales pentru

civilizație. A fost nevoie de o voință unică pentru ca primii fermieri să iasă și să planteze semințe în loc să se ospăteze cu o masă imediată.

Și atunci de ce descendenții lor mai bine hrăniți înșfacă acum cei 100 de dolari în loc să aștepte o lună pentru cei 150, așa cum fac cei mai mulți oameni în cadrul experimentelor? Un motiv îl reprezintă faptul că avem de-a face cu o scurtătură irațională a oamenilor al căror autocontrol s-a epuizat din cauza prea multor decizii anterioare sau a altor eforturi. O doză rapidă de glucoză poate contracara această gândire pe termen scurt, așa cum au demonstrat cercetătorii oferindu-le oamenilor o băutură răcoritoare chiar înainte de a le cere să aleagă între recompensele rapide dar mici, versus recompensele mai mari însă venite mai târziu.

Un alt motiv care favorizează alegerea banilor de încasat repede a ieșit la iveală în urma unui studiu ingenios, realizat de Margo Wilson și Martin Daly, de la Universitatea McMaster. Acești psihologi evoluționiști au început experimentul prin a le cere tinerilor și tinerelor să aleagă între un cec ce putea fi încasat a doua zi și un cec cu o sumă mai mare, care însă putea fi încasat la o dată ulterioară. Apoi, aparent ca parte a unui experiment dedicat măsurării preferințelor, subiecților li s-a cerut să dea note unor fotografii cu oameni și mașini. Fotografiile cu persoane au fost luate de pe hotornot.com, site-ul unde oamenii pun poze cu ei înșiși și unde acestea sunt cotate de la 1 la 10 pe scara atractivității. Unii dintre subiecți au văzut poze ale unor persoane de sexul opus care fuseseră deja cotate pe site ca fiind foarte atractive (peste 9); alți participanți au văzut fotografii cotate ca deloc atractive (în jur de 5). Un al treilea lot a avut de cotate fotografii cu mașini, unii uitându-se la mașini foarte tari, iar alții la niște rable.

Apoi, tuturor li s-a cerut din nou să aleagă între obținerea unei recompense imediate și primirea unei recompense ulterioare mai mari, iar cercetătorii au comparat răspunsurile pentru a concluziona dacă vizualizarea acelor fotografii a schimbat vreuna dintre preferințele subiecților în privința recompenselor. Fotografiile cu mașini n-au avut niciun efect asupra bărbaților și doar un efect nesemnificativ asupra femeilor: cele care au văzut mașinile foarte tari au fost mai înclinate să opteze pentru recompensa imediată. Se poate specula că vederea lucioaselor mașini sport le-a făcut pe tinerele femei ceva mai dornice de o gratificație imediată, însă schimbarea a fost prea mărunță pentru ca cercetătorii să tragă vreo concluzie de pe urma ei. Femeile din experiment au fost și mai puțin influențate după ce

s-au uitat la fotografiile cu bărbați. Decizia lor nu s-a schimbat nici după ce au vizualizat fotografiile cu bărbați foarte atractivi, nici după ce le-au privit pe cele cu bărbați neatractivi. Nici decizia bărbaților nu s-a schimbat după ce s-au uitat la fotografiile cu femei neatractive.

Dar a existat un grup a cărui decizie s-a modificat impresionant: bărbații care au privit pozele cu femei atractive au optat pentru o recompensă imediată în loc să aștepte un câștig mai mare pe viitor. Se pare că vederea unei femei frumoase îi face pe bărbați să-și dorească să aibă bani imediat. Ei se concentrează pe prezent mai degrabă decât pe viitor. Efectul are probabil rădăcini adânci la nivelul psihicului și în trecutul evoluționist. Cercetările moderne asupra ADN-ului au scos la iveală faptul că majoritatea bărbaților din trecut nu lăsau o linie de descendenți – șansele lor de reproducere reprezentau numai jumătate din șansele de reproducere ale unei femei obișnuite. (Pentru orice patriarh prolific ca Gingis Han, au existat mulți alți bărbați ale căror linii genetice au dispărut.) Prin urmare, bărbații din ziua de azi sunt descendenții unei minorități masculine care a reușit să se reproducă, iar creierul lor pare pregătit pentru un răspuns rapid la orice oportunitate de a-și îmbunătăți șansele de reproducere. Alte studii au arătat că vederea unei femei frumoase (dar nu și a unei femei neatractive) activează în creierul unui bărbat *nucleus accumbens*, conectat la partea stimulată de recompense precum banii și alimentele cu gust dulce. În trecut, se prea poate să fi existat vreun avantaj evolutiv în afișarea rapidă a resurselor la vederea unei femei frumoase; procedeul poate fi și astăzi de folos în anumite ocazii, mai ales dacă te gândești că decizia unei femei poate fi influențată de faptul că posezi o mașină tare. În mod cert, aceasta este strategia celor care vând mașini de lux și alte astfel de bunuri. Agențiile de publicitate și-au dat seama cu mult timp în urmă că bărbații sunt înclinați să-și arunce banii pe un produs de lux dacă acesta e prezentat alături de o femeie frumoasă.

În general însă, în ziua de zi, acest gen de gândire pe termen scurt nu reprezintă o bună strategie de viață – nici chiar pentru a atrage parteneri cu resurse. Așa cum ne atenționează Madonna în *Material Girl*: „Only boys who save their pennies/ Make my rainy day“.* Așa că, dacă ești un bărbat pe cale să ia o importantă decizie financiară, concentrează-te pe cifre, nu

* Doar bărbații care pun bani la ciorap/ Mă fac fericită. (engl. în original) (N. trad.)

pe dame. Iar dacă ești un manager interesat de propria imagine, dar a că-
rui voință s-a epuizat deja prin luarea de decizii pe tot parcursul zilei, cu
siguranță nu ar trebui să-ți faci vreun fel de planuri pentru cină – și nici
pentru altceva pe termen lung – după ce te-ai uitat la fotografiile de pe
site-ul Emperors Club VIP.

Unde au dispărut toți banii

Quantified Self știe

Nu am cunoscut niciodată un om care să fie prea indolent pentru a se ocupa de treburile și conturile sale și să nu dea de probleme; iar cel ce are de obicei probleme financiare foarte rar continuă să fie scrupulos de onorabil, așa că Doamne ferește să fie asta soarta ta.

Charles Darwin, într-o scrisoare către fiul său, alături de un cec cu care tânărul trebuia să-și achite datoriile

Oamenii pur și simplu nu-și doresc să trebuiască să fie contabili.

Aaron Patzer, fondatorul Mint.com

Nu cu mult timp în urmă, un risipitor a cerut sprijin pentru descoperirile sale de card unei echipe de cercetători care se autointitulează neuroeconomiști. Aceștia monitorizează creierul persoanelor implicate în actul cumpărării – sau măcar măsura în care se pot apropia de asta – cu ajutorul unui tomograf din laboratorul Universității Stanford. Cercetătorii au evaluat activitatea din cortexul insular în timp ce subiecții se gândeau la felul cum să-și cheltuiască banii pe gadget-uri, cărți și tot felul de suveniruri. De regulă, această regiune se activează atunci când vezi sau auzi ceva neplăcut și exact asta s-a întâmplat când calicii din studiu au văzut prețurile produselor. Când însă a mers să cumpere aceleași produse un risipitor tipic, în insula sa corticală nu s-a înregistrat același tip de dezgust – nici măcar atunci când creierul a luat în considerare cheltuirea unei sume

mari de bani, câștigați din greu, pe un ceas care-și schimbă culoarea în funcție de starea de spirit.

Unicul licăr de speranță privitor la corectitudinea fiscală s-a ivit în timpul unui experiment separat, realizat la cererea acestui risipitor plin de remușcări. Pentru a fi sinceri până la capăt, trebuie să spunem că risipitorul era Tierney, cel de dinainte ca Baumeister să-l învețe cum e cu autocontrolul. Bineînțeles, testul tomografic a confirmat tendințele lui cheltuitoare, indicând doar cât de liniștit rămânea cortexul lui insular atunci când el se pregătea să cheltuiască bani pe tot felul de chestii scumpe de care nu avea nevoie. Dar apoi cercetătorii au încercat ceva nou. I-au trecut prin fața ochilor o imagine cu ultima sa înștiințare de plată a descoperirii de card – și au obținut o reacție! În sfârșit, exista un oarecare semn de dezgust: când omul s-a uitat la suma de plată de 2.178,23 de dolari, cercetătorii au observat în cortexul lui insular un mic focar de activitate. Se pare că nu era întru totul în moarte cerebrală atunci când venea vorba de bani.

Semnalul părea liniștitor, dar cum putea fi pusă în practică această descoperire? Cum se putea ca, în lipsa unor cercetători de la Stanford care să-l însoțească prin mall și să-i fluture pe dinaintea ochilor înștiințarea de plată, un risipitor să fie obligat să se gândească la consecințele cheltuielilor sale? Soluția evidentă consta în stabilirea unui buget și în monitorizarea propriilor cheltuieli, exact cum l-a sfătuit Charles Darwin pe fiul său risipitor. Dar acest lucru a fost mult mai ușor de spus decât de făcut până când a intrat în scenă Aaron Patzer.

Patzer este genul de fiu pe care și l-ar fi dorit Darwin – un contabil meticulos, care în adolescență nu și-a depășit bugetul de cheltuieli și care apoi s-a apucat să-și petreacă duminicile cu softul Quicken, împărțind pe categorii, cu simț de răspundere, tot ce a cumpărat. Însă la un moment dat, pe când lucra pentru o firmă de softuri din Silicon Valley, Patzer a încetat să-și mai monitorizeze cheltuielile, iar când s-a apucat să reia de unde rămăsese, s-a confruntat cu perspectiva de a pune pe categorii sute de tranzacții. I-a trecut prin cap că trebuie să existe și o modalitate mai bună de a-și petrece timpul. De ce nu ar face aceste operații un computer în locul lui? De ce nu s-ar putea externaliza această muncă? Nu era oare genul ăsta de muncă de gherilă numai bună pentru cipurile din silicon? Rezultatul a fost o companie nouă, Mint.com, care a mers atât de bine,

încât în doi ani a fost vândută pentru 170 de milioane de dolari celor de la Intuit, creatorii softului Quicken.

Computerele de la Mint monitorizează acum finanțele a aproape șase milioane de oameni, ceea ce înseamnă unul dintre cele mai extinse exerciții realizate vreodată în vederea celei de-a doua etape majore a autocontrolului: monitorizarea comportamentului. Mai reprezintă și una dintre cele mai încurajatoare evoluții din istoria inteligenței artificiale. Asemenea altor companii care se oferă să monitorizeze electronic anumite aspecte ale vieții tale – câte kilograme ai, cât de bine dormi, cât de multe exerciții fizice faci –, Mint.com se folosește de computere pentru o strădanie profund omenească. De la *Frankenstein* încoace, scriitorii de SF i-au tot dat înainte cu inteligența artificială care devine conștientă de propria sa putere și se întoarce împotriva creatorilor ei umani. Autorii de texte politice s-au preocupat de consecințele unei supravegheri computerizate pe scară largă – Fratele cel Mare e cu ochii pe tine! Însă nici acum, deși aceste computere sunt tot mai deștepțe și tot mai multe dintre ele se află cu ochii pe noi, ele nu au devenit conștiente de sine (cel puțin nu încă) și nici nu vor să ne ia puterea. În schimb, ne sporesc această putere, făcându-ne mai conștienți de noi înșine.

Conștiința de sine e o trăsătură bizară printre animale. Câinii latră cu furie în oglindă pentru că nu-și dau seama că se uită la ei înșiși și, tot așa, majoritatea animalelor se arată nedumerite când sunt supuse unei proceduri formale numite testul oglinzii. Mai întâi, animalul este însemnat cu o pată de vopsea inodoră, iar apoi e așezat în fața unei oglinzi, pentru a se uita la pata ciudat colorată. Scopul testului este să stabilească dacă animalul atinge pata sau dacă indică în vreun alt mod faptul că realizează că pata se află pe propriul său corp (de exemplu, să se întoarcă pentru a vedea mai bine pata). Cimpanzeii și celelalte maimuțe pot trece testul, la fel ca delfinii, elefanții și alte câteva animale, dar cele mai multe îl pică. Dacă vor să atingă pata, ele caută să o facă în oglindă și nu pe propriul corp. La fel, și copiii mici pică acest test, dar, după al doilea an de viață, cei mai mulți reușesc să-l treacă. Deși micuții de doi ani nu sesizează momentul când li se aplică pata, îndată ce văd imaginea din oglindă, întind mâna pentru a-și atinge propria frunte, adesea cu o reacție de uimire. Iar acesta este doar stadiul de început al conștiinței de sine. La scurt timp, această trăsătură se va transforma în blestemul adolescenței. Cumva, încrederea fără de griji a copilăriei este înăbușită de jenă și rușine pe măsură ce adolescenții devin

tot mai sensibili la propriile lor imperfecțiuni. Ei se uită în oglindă și-și pun aceeași întrebare pe care psihologii o studiază de zeci de ani: de ce? Care e scopul conștiinței de sine, dacă te face să te simți atât de nefericit?

AM CONȘTIINȚĂ DE SINE, DECI...?

În anii 1970, psihosociologii care studiau subiecți în situații de autoconștientizare au început să înțeleagă de ce se dezvoltă la oameni conștiința de sine. Cercetătorii care au făcut pionierat în acest domeniu, Robert Wicklund și Shelley Duval, au fost la început luați peste picior de către colegii lor, care considerau aceste studii caraghioase și nu tocmai științifice. Dar rezultatele obținute s-au dovedit a fi mult prea evidente pentru a putea fi ignorate. Când au fost așezați în fața unei oglinzi sau când li s-a spus că acțiunile lor vor fi filmate, subiecții și-au schimbat comportamentul. Acești oameni conștienți de sine s-au implicat mai mult în sarcinile de laborator. Au dat mai multe răspunsuri valide la chestionare (adică răspunsurile au corespuns mai îndeaproape comportamentului lor propriu-zis). Acțiunile lor au fost mai coerente în sine și, de asemenea, mai coerente cu valorile lor.

A ieși la iveală în mod deosebit un anumit tipar. Un individ poate observa o masă și-și poate spune doar: *O, uite o masă*. Dar rareori sinele este remarcat într-o manieră atât de neutră. Ori de câte ori se concentrează asupra lor înșiși, oamenii par să compare ceea ce văd cu un soi de idee despre ce ar trebui să fie lucrul pe care-l văd. O persoană care se uită în oglindă nu se oprește de obicei la: *O, asta-s eu*, ci mai degrabă se gândește: *Părul îmi stă ca naiba* sau *Îmi stă bine cu cămașa asta* sau *Să țin minte să stau drept* sau inevitabilul: *Oare m-am îngărașat?* Conștiința de sine pare să implice de fiecare dată compararea sinelui cu aceste idei referitoare la ce ar putea sau ar trebui să fie o persoană.

Cei doi psihologi au găsit și un cuvânt pentru aceste idei: *standarde*. Conștiința de sine implică un proces de comparare a propriei persoane cu standardele. La început s-a presupus că standardele sunt de regulă idealuri – noțiuni despre ce înseamnă perfecțiunea. Asta a condus la concluzia că o conștientizare de sine va fi aproape întotdeauna neplăcută, pentru că sinele nu e niciodată perfect. Wicklund și Duval și-au păstrat acest punct

de vedere timp de mai mulți ani, susținând că orice conștientizare de sine este inerent neplăcută. În anumite feluri părea plauzibil – mai ales dacă încercai să înțelegi anxietatea adolescenților –, însă, din punct de vedere evoluționist, părea neobișnuit. De ce ar fi perseverat strămoșii noștri să se raporteze la standarde imposibile? Care era avantajul evolutiv de a nu te simți bine? Mai mult, noțiunea de conștientizare de sine inerent neplăcută nu se potrivea deloc cu bucuria manifestată de atâția nonadolescenți atunci când se gândeau la propria persoană sau se uitau în oglindă. Cercetări ulterioare au arătat că oamenii pot ajunge să se simtă bine comparându-se cu „omul obișnuit” – despre care tuturor ne place să credem că ne este inferior. De asemenea, putem fi adesea încântați să comparăm sinele nostru actual cu cel din trecut, pentru că, în general, credem că devenim mai buni odată cu vârsta (chiar dacă trupurile noastre arată tot mai rău).

Nici așa, chiar dacă oamenii se compară cu standarde facile pentru a se simți bine, tot nu se explică evoluția conștiinței de sine a omului. Naturii nu prea-i pasă dacă te simți bine sau nu. Selecția se face după reguli care sporesc șansele de supraviețuire și de reproducere. La ce e bună conștiința de sine în acest caz? Răspunsul a venit de la psihologii Charles Carver și Michael Scheier, care au ajuns la o concluzie esențială: conștiința de sine a evoluat pentru că ajută autoreglarea. Cei doi au realizat propriile experimente, observându-i pe oamenii care stau la un birou unde se întâmplă să existe o oglindă. Oglinda pare un accesoriu nesemnificativ – nu suficient de important pentru a le fi menționat acestor persoane –, dar, cu toate acestea, a provocat diferențe profunde la nivelul mai multor tipuri de comportamente. Dacă oamenii se puteau vedea în oglindă, erau mai înclinați să-și urmeze propriile valori interioare decât ordinele altcuiva. Instruiți să aplice șocuri electrice unei alte persoane, oglinda i-a făcut pe oameni mai puțin agresivi și mai reținuți decât pe cei din grupul de control, care nu aveau în față o oglindă. O oglindă i-a determinat să lucreze mai intens la îndeplinirea unei sarcini. Când cineva a încercat să-i intimideze pe subiecți pentru a le schimba părerea cu privire la ceva, aceștia s-au arătat mai înclinați să reziste intimidării și să-și păstreze propria părere.

Într-un experiment de Halloween, unii dintre colindătorii care au venit la un psiholog acasă au fost întrebați cum se numesc, au fost îndrumați către o încăpere ferită și li s-a cerut să servească o singură bomboană. În cameră erau mai multe boluri cu dulciuri ispititoare, iar copiii puteau încălca

foarte ușor instrucțiunile fără vreo consecință – ceea ce au și făcut mulți dintre ei atunci când oglinda din cameră a fost întoarsă cu fața la perete. Dar, dacă oglinda era poziționată normal și ei se puteau vedea în ea, era mai probabil ca subiecții să reziste tentației. Chiar și atunci când se uitau la ei deghizați în costume de Halloween, se simțeau suficient de conștienți de sine pentru a nu trișa.

Legătura dintre conștiința de sine și autocontrol a fost la rândul ei demonstrată în experimente cu adulți și alcool. Cercetătorii au descoperit că unul dintre efectele majore ale consumului de alcool îl reprezintă diminuarea capacității oamenilor de a-și monitoriza propriul comportament. Pe măsură ce conștiința de sine a consumatorilor de alcool scade, ei își pierd autocontrolul și, prin urmare, se amestecă în mai multe conflicte, fumează mai mult, mănâncă mai mult, au mai multe aventuri sexuale și se trezesc a doua zi cu mult mai multe regrete. Una dintre cele mai împovărătoare aspecte ale unei mahmureli este revenirea la conștiința de sine, pentru că asta înseamnă reluarea atribuției esențiale a unui animal social: compararea propriului comportament cu standardele stabilite de noi înșine și de vecinii noștri.

Monitorizarea înseamnă mai mult decât a ști cum stau lucrurile. Ea înseamnă a ști cum stau lucrurile în relație cu felul cum ar trebui să stea. Strămoșii noștri trăiau în grupuri care îi răsplăteau pe membrii ce se comportau conform valorilor, normelor și idealurilor comune. Prin urmare, cei care își puteau potrivi acțiunile cu înălțimea acestor standarde o duceau mai bine decât cei ce se făceau că uită de tabuurile comunitare. Schimbarea comportamentului personal pentru atingerea unor standarde necesită voință, dar voința fără conștiință de sine e la fel de inutilă ca un tun dirijat de un orb. Acesta este motivul pentru care conștiința de sine a evoluat ca trăsătură innăscută a primilor noștri strămoși din savană – și motivul pentru care a continuat să se dezvolte recent în medii sociale mai puțin stabile.

QUANTIFIED SELF

Anthony Trollope considera că e inutil – și nerecomandabil – să scrii mai mult de trei ore pe zi. Trollope a devenit unul dintre cei mai însemnați și mai prolifici romancieri din istorie, având în același timp un job full-time

la un oficiu poștal britanic. Se trezea la 05:30, bea o cafea ca întăritor și petrecea o jumătate de oră citind ce scrisese cu o zi înainte, pentru a regăsi tonul potrivit. Apoi scria timp de două ore și jumătate, supraveghind trecerea timpului cu ajutorul unui ceas așezat pe masă. Se străduia să scrie o pagină de câte 250 de cuvinte la fiecare sfert de oră. Pentru a se asigura de acest lucru, număra cuvintele. „Am descoperit că 250 de cuvinte mi se puneau la dispoziție cu aceeași regularitate cu care ticăia ceasul meu“, spunea el.

În acest ritm, Trollope putea scrie 2.500 de cuvinte până la micul dejun. Nu se aștepta să facă asta chiar în fiecare zi – uneori se supunea unor obligații sau mergea la vânătoare de vulpi –, dar a avut grijă să-și îndeplinească un obiectiv săptămânal. Pentru fiecare dintre romanele lui, își schița un program de muncă, planificându-și de regulă 10.000 de cuvinte pe săptămână, iar apoi ținând un jurnal.

„În jurnal notam zi de zi numărul paginilor scrise, astfel că, dacă vreodată mă lăsam pe tânjală o zi sau două, acea lene reieșea de acolo și îmi sărea în ochi, solicitându-mă să-mi intensific munca, pentru ca lipsa să fie acoperită“, a explicat el. „Așa că aveam în față jurnalul și o săptămână cu un număr insuficient de pagini scrise mi-ar fi ars privirea, iar o lună într-atât de compromisă mi-ar fi adus tristețe în suflet.“

Mi-ar fi ars privirea. Nu vei găsi în lucrările de psihologie ceva care să rezume atât de viu impactul monitorizării. Trollope a fost un cercetător în științele sociale cu mult înaintea timpului său. Dar această dezvoltare a tehnicii lui de lucru, publicată postum în autobiografia sa, i-a ruinat pentru o vreme reputația literară. Criticii și scriitorii – în special cei care nu reușeau să-și predea lucrările la timp – s-au îngrozit în fața sistemului său. Cum ar putea un artist să lucreze după ceas? Cum era posibil ca inspirația să fie programată și monitorizată exact? Însă Trollope le anticipase criticile în autobiografia sa.

„Mi s-a spus că asemenea practici se află sub nivelul unui om de geniu“, scria el. „Eu nu mi-am închipuit niciodată că aș fi un om de geniu, dar, dacă aș fi fost, cred că m-aș fi supus aceluiași corvezi. Cu siguranță, nimic nu este atât de puternic ca o lege de care nu poți să nu asculți. Ea are forța picăturii de apă care scobește piatra. O sarcină zilnică minoră, dacă este cu adevărat zilnică, va bate muncile unui Hercule spasmodic.“ Trollope era anormal – puțini oameni pot ajunge la o mie de cuvinte bune pe oră – și chiar și pentru el ar fi fost bine dacă, din când în când, ar mai fi încetinit

ritmul (și ar mai fi tăiat din acele digresiuni de 250 de cuvinte). Însă el a reușit să scrie capodopere precum *Turnurile din Barchester* și *Viața noastră de acum* pe vremea când ducea o viață bună. În timp ce alți romancieri trăiau îngrijorați în privința banilor și se luptau să predea editorilor capitole mult întârziate, Trollope era prosper și își preda cărțile cu mult înaintea termenelor-limită. În timp ce unul dintre romanele sale era publicat în *foleton*, el avea de obicei gata cel puțin încă unul, adesea două sau trei, care își așteptau publicarea.

„În toată cariera mea literară, nu m-am aflat niciodată nici măcar în pericolul de a întârzia să predau ceva”, scria el. „Nu am cunoscut anxietatea predării materialului. Aproape de fiecare dată, paginile solicitate erau de mult – de foarte mult timp – la mine în sertar. Iar acel mic jurnal, cu datele și spațiile sale liniate, cu notițele care-mi săreau în ochi, cu solicitările sale zilnice și săptămânale de muncă, m-a ajutat să fac toate astea.”

Ceasul și jurnalul lui Trollope erau instrumentele cele mai evolute în secolul al XIX-lea și s-au dovedit a fi suficient de eficiente pentru scopurile lui. Dar să presupunem că, în loc să scrie cu stiloul pe hârtie, ar fi lucrat la calculator. Să presupunem că într-o zi obișnuită ar fi trebuit să folosească alte 16 programe pe lângă programul de procesare de text și că, pe parcursul zilei, ar fi vizitat 40 de site-uri diferite. Să mai presupunem și că în decursul unei zile ar fi fost întrerupt de 5,2 mesaje instant. Cât de mult l-ar mai fi ajutat ceasul? Cum ar mai fi putut jurnalul său să țină socoteala a ceea ce scria?

Ar fi avut nevoie de un nou instrument, ceva de genul *RescueTime*, un program ce înregistrează fiecare secundă în care clientul folosește computerul. Utilizatorii primesc un raport care le prezintă exact felul cum și-au petrecut timpul – adesea o descoperire deprimantă. Statisticile privitoare la utilizarea computerului din paragraful anterior au fost alcătuite de *RescueTime* prin calcularea unei medii a comportamentului sutelor sale de mii de utilizatori. Tony Wright, creatorul *RescueTime*, a fost surprins să vadă că aproape o treime din zi se duce pe ceea ce el numește „lungul lanț al pornografiei informaționale” – vizitarea de site-uri fără legătură cu activitatea principală. Vizita obișnuită durează doar câteva minute, dar, adunate, minutele se fac două ore și jumătate pe zi.

Acest tip de înregistrare li se poate părea unora desprins din George Orwell, însă în realitate el face parte dintr-o industrie în plin avânt din Silicon Valley. Popularitatea smartphone-urilor și a altor dispozitive

conduce la concluzia că oamenii petrec tot mai mult timp conectați și că se folosesc tot mai mult de această conectivitate pentru a-și monitoriza comportamentul: ce mănâncă, ce le influențează cheltuielile, cât de departe ajung, cât de mult aleargă, câte calorii ard, cum le variază pulsul, cât de bine dorm, cât de repede li se mișcă creierul, cât de des fac sex, cât de des își sună părinții, cât de mult amână.

În 2008, Kevin Kelly și Gary Wolf au creat un site numit *Quantified Self* sau QS, destinat utilizatorilor de tehnologii de autoreglare. Mișcarea QS este deocamdată mică și stângace, dar s-a răspândit deja dincolo de Silicon Valley, iar adepții săi din diverse orașe se întâlnesc personal pentru a vorbi despre gadget-uri, pentru a-și furniza informații unii altora și pentru a se încuraja.

Esther Dyson, renumita investitoare și guru vizionar al internetului, vede în mișcarea *Quantified Self* atât o investiție financiară deșteaptă, cât și o politică publică morală: o industrie nouă și revoluționară care va înflori vânzându-ți ce e bine pentru tine. În loc să dai bani la doctori și în spitale pentru a-ți repara organismul, te poți monitoriza pentru a evita îmbolnăvirile. În loc să iei aminte la ofertele de fast-food de pe piață și la alte plăceri imediate, poți aranja lucrurile astfel încât să fii bombardat cu mesaje care promovează sănătatea și conștientizarea.

— Până acum, comercianții chiar și-au vândut eficient bunurile și alte lucruri care ne-au subminat voința, spune Dyson. Trebuie să aplicăm aceste tehnici pentru a o întări.

Dyson însăși a fost dintotdeauna disciplinată – de zeci de ani înoată timp de o oră pe zi –, dar acum, că se monitorizează cu senzori electronici ca Fitbit, cu banderola BodyMedia și cu bentița Zeo pentru un somn mai bun, i se pare totul mult mai ușor. Măsurându-i mișcărilor, temperatura, umiditatea pielii și undele cerebrale, acești senzori îi spun exact câtă energie consumă în timpul zilei și câte ore de somn odihnitor doarme peste noapte.

— Autocuantificarea mi-a schimbat comportamentul la limită, spune ea. Urc mai multe scări și iau mai puține lifturi, pentru că știu că primesc mai multe puncte pentru pașii în plus. Atunci când mă aflu la o petrecere de seară, îmi spun că, dacă plec acum, pot fi în pat la nouă jumate în loc de zece jumate și pot dormi mai mult, așa încât dimineața următoare cifra cu care e cotelat somnul meu va fi mai bună. În multe feluri, autocuantificarea

mă eliberează și mă ajută să fac ce trebuie, fiindcă pot da vina pe comportamentul meu pentru cifrele obținute.

Datorită unor companii precum Mint.com, oamenilor le e mai ușor ca oricând să urmeze sfatul lui Charles Darwin privitor la chivernisirea banilor, dar aceste instrumente noi fac mai mult decât munca brută de monitorizare a comportamentului. Monitorizarea este primul pas, dar acesta nu e neapărat suficient. Thomas Jefferson era uluitor de compulsiv în înregistrarea fiecărui bănuț câștigat și cheltuit – chiar și pe 4 iulie 1776, când revoluționara sa declarație a drepturilor omului era finalizată și adoptată, el a avut grijă să noteze în carnetul său cât a cheltuit pe un termometru și pe niște mănuși. Ca președinte, ținea socoteala cheltuielilor pentru unt și ouă de la Casa Albă în același timp în care achiziționa de la francezi teritoriul statului Louisiana. Totuși, el nu a pus lucrurile în perspectivă decât atunci când era deja prea târziu. Când, în cele din urmă, a făcut bilanțul cheltuielilor, a fost șocat să descopere că avea datorii dezastruoase de mari. Notarea cifrelor i-a dat falsă impresie că deține controlul asupra finanțelor sale, dar acest lucru nu fusese suficient. Ar fi avut nevoie de tipul de analiză pusă la dispoziție de computerele de la Mint.

Lăsându-i pe cei de la Mint să se uite peste tranzacțiile tale bancare și peste cele cu cardul, acestea îți vor fi puse pe categorii, pentru a-ți arăta unde se duc banii tăi – și dacă nu cumva cheltuiești mai mult decât produci. Mint nu te poate obliga să-ți schimbi obiceiurile (tot ce pot face computerele este să citească datele puse la dispoziție, ele nu au cum să se atingă de banii tăi), dar te poate determina să te gândești de două ori înainte de a efectua o operație financiară. Îți poate fi trimis prin e-mail sau prin SMS un raport atunci când contul tău din bancă e pe sfârșite. Poți fi atenționat printr-un e-mail în care ți se spune: „Cheltuieli neobișnuite pe ieșiri la restaurant” și poți fi alertat atunci când îți depășești bugetul pentru haine și mâncare. Pe lângă generarea unor senzații de vinovăție în creierul tău de risipitor, Mint îți oferă și o răsplată dacă te porți cum trebuie. Poți stabili o varietate de obiective pe termen scurt și lung – să pleci într-o vacanță, să-ți cumperi o casă, să economisești pentru pensie –, iar apoi să primești rapoarte privind progresele pe care le faci.

— Mint te va ajuta să-ți stabilești un scop și un orar, iar apoi îți va monitoriza cheltuielile, spune Patzer. Îți va spune că, dacă renunți să mai arunci o sută de dolari pe ieșirile la restaurant, te poți pensiona cu 1-3 ani

mai devreme sau îți poți cumpăra BMW-ul cu 12 zile mai repede. Nu te gândești la aceste scopuri zi de zi. Îți dorești acel iPad. Îți dorești cea cafea. Îți dorești să ieși în oraș cu prietenii. Mint cuantifică modul în care comportamentul tău pe termen scurt îți afectează obiectivele pe termen lung, deci ai șansa de a-ți stabili, practic, bugetul într-un fel în care să simți diferența.

Încă nu știe nimeni exact cât de bine funcționează toate astea, pentru că Mint este o operațiune comercială, nu un experiment controlat. Dar există deja semne încurajatoare, precum cele pe care le-am sesizat atunci când le-am cerut celor din echipa de cercetare de la Mint să identifice tendințele obiceiurilor financiare ale oamenilor înainte și după ce au apelat la Mint. Efectul Mint nu a fost ușor de izolat pe fondul tendinței generale manifestate între 2008 și 2012: o creștere generală a cheltuielilor tuturor, pe măsură ce economia și-a revenit încetul cu încetul după panica din 2008. Cu toate acestea, datele – culese în urma a două miliarde de tranzacții făcute de trei miliarde de utilizatori anonimi – au reliefat unele avantaje clare ale monitorizării. Într-o majoritate semnificativă (80%), traiectoria ascendentă a cheltuielilor oamenilor a fost temperată după ce aceștia au apelat la Mint și au început să-și monitorizeze tranzacțiile. Iar cheltuielile au fost și mai bine strunite de către cei care se foloseau de informații pentru a-și stabili bugete și obiective cu ajutorul Mint. Cele mai consistente efecte s-au observat la persoanele care cheltuiau pe mâncare ori pe ieșiri la restaurant și care aveau de plătit rate pentru carduri – niște categorii foarte sensibile la economii.

Unii oameni sunt atât de îngroziți când își văd totalurile de cheltuieli, încât jură să treacă imediat la măsuri drastice, însă creatorul Mint recomandă o abordare treptată.

— Dacă reduci cheltuielile prea mult și prea repede, nu vei reuși niciodată să te ții de asta și te vei urî din această cauză, spune Patzer. Dacă arunci lunar cinci sute de dolari pe ieșirile la restaurant și încerci să-ți stabilești un nou buget de două sute de dolari, vei sfârși spunând „Las-o baltă!”. E prea greu. Dar, dacă scazi la 450 sau la 400 de dolari, poți face asta fără să-ți schimbi radical stilul de viață. Apoi, luna următoare mai poți tăia 50 sau 100 de dolari. Menține schimbările lunare la 20% până când ai din nou lucrurile sub control.

COMPARAȚII DELOC DE INVIDIAT

După ce faci primii doi pași către autocontrol – stabilirea unui obiectiv și monitorizarea comportamentului –, te confrunți cu veșnica întrebare: Ar trebui să mă concentrez pe cât de departe am ajuns sau pe cât de multe mai rămân de făcut? Nu există un răspuns simplu, universal, dar există o diferență între răspunsuri, așa cum au demonstrat experimentele lui Ayelet Fishbach, de la Universitatea din Chicago. Ea și un coleg coreean, Minjung Koo, le-au cerut angajaților unei agenții coreene de publicitate să-și descrie rolul actual în cadrul companiei și proiectele prezente. Apoi, prin atribuire aleatorie, jumătate dintre subiecți au fost îndrumați să se gândească la ce au realizat până în momentul sondajului conform rolului lor, începând cu ziua când au ajuns în agenție. Ceilalți au fost instruiți să se gândească la ce aveau de gând să realizeze dar nu reușiseră încă. Subiecții care au scris despre ceea ce realizaseră s-au arătat mai satisfăcuți de sarcinile și proiectele lor actuale, în comparație cu cei care se gândiseră la ce anume aveau de realizat. Însă cei din urmă erau mai motivați să-și îndeplinească obiectivele și să treacă apoi la proiecte noi și mai interesante. Indivizii care se concentraseră asupra a ceea ce au făcut deja nu păreau nerăbdători să treacă la sarcini mai dificile și mai interesante. Erau suficient de mulțumiți cu ceea ce aveau și cu ceea ce făceau în prezent. Se pare că, pentru a fi mulțumit, e suficient să te uiți unde ai ajuns. Pentru stimularea motivației și a ambiției, concentrează-te însă asupra a ceea ce ai de făcut mai departe.

Oricum ar fi, poți obține avantaje în plus comparându-te cu ceilalți, iar acest lucru nu a fost niciodată mai ușor ca acum, datorită abundenței informațiilor de socializare. Mint îți va spune cum se prezintă chiria, consumațiile de la restaurant și hainele cumpărate de tine, comparativ cu vecinii tăi sau cu media națională. *RescueTime* îți va oferi o cotație procentuală a eficienței tale – sau a navigării tale fără scop pe internet – în raport cu utilizatorul obișnuit. *Flotrack*, *Nikeplus* și alte site-uri le permit utilizatorilor să-și posteze pentru prieteni și coechipieri numărul de mile alergate și timpii obținuți. Poți obține aplicații pentru gadget-uri și smartphone-uri ca să compari consumul tău de curent electric cu cel al vecinilor tăi – iar

aceste comparații chiar au un rol important, așa cum s-a demonstrat într-un studiu despre clienții de utilități din California.

Când primesc facturi în care consumul lor lunar de electricitate este comparat cu consumul mediu al cartierului, persoanele din domiciliile plasate peste medie își reduc imediat consumul de curent.

Aceste tipuri de comparații devin și mai puternice atunci când începi să împărtășești deschis informațiile aferente cu ceilalți. Pe când făceam cercetare pentru această carte, am auzit o mulțime de povești despre oamenii care au beneficiat de pe urma automonitorizării – bunăoară de pe urma folosirii de pedometre pentru a-și număra pașii. Iar cei mai entuziaști erau cei care își împărtășeau rezultatele unor prieteni. Ei puneau în aplicare un sănătos principiu psihologic demonstrat în câteva dintre primele experimente ale lui Baumeister, realizate cu mult înainte ca acesta să se implice în studierea autocontrolului: *Informația publică are un impact mai mare decât informația privată*. Oamenilor le pasă mai mult de ceea ce știu alți oameni despre ei decât de ceea ce știu ei înșiși despre ei. Un eșec, o scăpare, o pană de autocontrol poate fi strecurată destul de ușor sub preș dacă tu ești singurul care știe despre asta. Poți să îi cauți motivații raționale sau poți pur și simplu să o ignori. Dar, dacă mai știu și alții despre ea, e mai greu de ascuns. Se poate ca o altă persoană să nu creadă în scuzele pe care ți le găsești, chiar dacă ție ți se par mulțumitoare. Și vei avea și mai multe probleme cu a-ți fi acceptată acea scuză atunci când în loc de o persoană îți va cunoaște greșeala o întreagă rețea socială.

La nivel public, nu doar că te expui la o posibilă rușine, ci și externalizezi monitorizarea, fapt ce te poate ușura de o povară. Cineva din afară te poate încuraja adesea subliniind semnele de progres pe care tu le-ai luat de-a gata. Iar când lucrurile merg prost, uneori cea mai bună soluție e să cauți ajutor în altă parte. Moodscope, una dintre aplicațiile cu popularitate ale QS, a fost creată de un antreprenor care se lupta cu depresia și care dorea să fie ajutat să-și monitorizeze situația. El a conceput o aplicație care îi permite să efectueze un test zilnic rapid pentru a-și evalua dispoziția afectivă. Pe lângă folosirea ei pentru a ține socoteala suferințelor și coborâșurilor lui emoționale, astfel încât să poată căuta tipare și cauze, el a creat o opțiune cu ajutorul căreia rezultatele să fie trimise automat prin e-mail prietenilor săi. În acest fel, când starea sa de spirit e una întunecată, prietenii săi văd informația și îl caută.

— Instrumentele digitale și datele sunt doar catalizatori pentru ca oamenii să se motiveze pe ei înșiși și unii pe alții, spune Dyson. Găsești

modelul care ți se potrivește cel mai bine. Poate că îți compari rezultatele cu cele ale prietenilor tăi, pentru că nu vrei să te simți rușinat în fața lor. Sau nu vrei să dezamăgești echipa. Oameni diferiți se motivează în feluri diferite.

Dacă ești o persoană risipitoare, poți încerca să te ții sub control permițând alertarea unui prieten mai strâns la pungă atunci când începi să cheltuiești compulsiv. Și dacă vă uitați amândoi pe tiparul tău de cheltuieli, poți începe să înțelegi ce anume îți provoacă respectiva compulsie. Faci cumpărături la primul impuls atunci când te afli într-o stare bună, iar voința ta este redusă? Sau ești unul dintre compulsivii care cumpără când se simt deprimați și nesiguri pe ei? Dacă lucrurile stau așa, atunci suferi de ceea ce psihologii numesc autoreglare deficitară – convingerea greșită că, dacă o să cumperi ceva, starea ta de spirit se va îmbunătăți, când de fapt tot ce se va întâmpla va fi să te simți și mai rău după aceea.

Chiar dacă nu ești o persoană risipitoare, poți beneficia totuși de pe urma monitorizării cheltuielilor proprii și a comparării lor cu cele ale vecinilor. Poți descoperi că ești extrem de avar – ceea ce nu reprezintă cea mai rea dintre probleme, dar este totuși o problemă, una surprinzător de comună. Specialiștii în comportamentul economic au descoperit că economisirea nevrotică și a ultimului bănuț poate fi și mai răspândită decât cheltuirea exagerată, afectând una din cinci persoane. Tomografia cerebrală a indicat aceeași regiune ca fiind vinovată: cortexul insular care reacționează prin hiperactivare la perspectiva plină de oroare de a te despărți de bani.

Rezultatul este o afecțiune pe care cercetătorii o numesc hiperopie (opusă miopiei), ea însemnând că te concentrezi prea mult pe viitor, în defavoarea prezentului. O asemenea avarie e consumatoare de timp, te poate îndepărta de prieteni, îi poate înnebuni pe membrii familiei și te poate face nefericit. Studiile arată că avarii nu sunt cu nimic mai fericiți decât risipitorii și că suferă de un fel de remușcare a economului atunci când se uită în urmă și văd toate oportunitățile pe lângă care au trecut. La momentul monitorizării finale, când faci socoteala și tragi linie nu doar pentru bunurile tale, ci și pentru viața ta, n-ai vrea să redescoperi morala aceluia vechi adevăr care spune că nu iei nimic cu tine pe lumea cealaltă. Quantified Self înseamnă mult mai mult decât bani.

Poate fi întărită voința?

(De preferință fără a simți suferința lui David Blaine)

Cu cât trupul suferă mai mult, cu atât spiritul înfloarește mai tare.

Filosofia lui David Blaine, împrumutată de la Sf. Simeon Stâlpnicul, un ascet din secolul al V-lea, care a trăit zeci de ani în vârful unui stâlp în deșertul Siriei

Am dori să avem în vedere o explicație științifică pentru David Blaine. Nu ne referim la o explicare a *motivelor* pentru care Blaine face ceea ce face. Acest lucru e imposibil, cel puțin pentru psihologi și probabil și pentru psihiatri. Atunci când nu se ocupă de renumitele sale trucuri magice, Blaine lucrează ca performer de anduranță, așa cum se descrie el însuși, realizând performanțe ce presupun voință și nu iluzionism. A stat timp de 35 de ore la mai mult de 25 de metri deasupra Parcului Bryant din New York, fără echipament de siguranță, în vârful unei coloane cu diametrul de numai 55 de centimetri. A petrecut 63 de ore fără să doarmă în Times Square, într-un bloc de gheață gigantic. A stat îngropat într-un sicriu vreme de o săptămână, având un spațiu liber de numai 15 centimetri în zona capului, iar în acest interval a consumat numai apă. Mai târziu, s-a apucat țină un alt post negru, doar cu apă, iar rezultatele au fost publicate în *New England Journal of Medicine*: o pierdere de 25 de kilograme în 44 de zile. Blaine și-a petrecut cele 44 de zile fără mâncare deasupra râului Tamisa, încuiat într-o cutie transparentă, în interiorul căreia temperaturile variau între zero și 45 de grade Celsius.

— Dincolo de zona de confort pare să fie locul unde evoluează întotdeauna, spune Blaine, preluând conceptul Sf. Simeon potrivit căruia suferința duce la înflorire spirituală.

Nu vom încerca să analizăm acest raționament. *Motivul* se află dincolo de sfera noastră de interes. Pe noi ne preocupă *modul* în care reușește Blaine aceste performanțe. Cum îndură privațiunile e un mister important pentru oamenii care nu sunt performeri de duranță. Orice ar crede cineva despre supliciile lui (sau despre psihicul lui), ne-ar prinde bine să ne dăm seama ce anume îl face să reziste. Dacă am descoperi secretul său de a ajuna timp de 44 de zile, poate că ne-ar fi de folos – nouă, celorlalți – în efortul de a aștepta răbdători ora cinei. Dacă am ști cum a supraviețuit îngropat de viu timp de o săptămână, poate că am învăța cum să rezistăm pe scaune în timpul unei ședințe de buget de două ore. Ce face el mai exact pentru a-și construi și întări voința? De exemplu, cum de nu a renunțat imediat atunci când lucrurile au început să meargă prost pe parcursul încercării sale de a doborî recordul mondial de ținere a respirației? Și-a petrecut mai bine de un an pregătindu-se pentru această performanță. A învățat să-și umple plămânii cu oxigen pur, iar apoi să rămână nemișcat sub apă, conservând oxigenul printr-un consum de energie cât mai mic posibil. Blaine se poate relaxa atât de mult fizic și mental, încât pulsul său poate scădea sub 50 de bătăi pe minut, iar uneori chiar sub 20. În timpul unui antrenament la o piscină din Insula Grand Cayman, pulsul lui a scăzut sub 50% imediat ce a început să-și țină răsuflarea, iar Blaine a stat cu capul sub apă timp de 16 de minute aparent fără probleme. A ieșit la suprafață ratând la mustață recordul mondial de 16:32 minute, însă arăta senin și declara că nu a simțit niciun fel de durere și că abia dacă a fost conștient de corpul său și de mediul înconjurător.

Dar câteva luni mai târziu, când s-a dus la *Oprah* în emisiune decis să doboare recordul mondial în fața juriului de la Guinness, au apărut și alte complicații, pe lângă presiunea de a se afla în fața unui public telespectator. În loc să plutească într-o piscină cu fața în jos, a fost nevoit să stea cu fața la publicul din studio, închis într-o sferă gigantică de sticlă. Pentru a rămâne vertical și a nu ajunge la suprafața apei din sferă, a trebuit să-și fixeze picioarele cu niște curele pe fundul acesteia. În timp ce-și umplea plămânii cu oxigen, și-a făcut griji că efortul muscular de a-și ține picioarele pe loc va consuma prea mult oxigen. Pulsul i-a fost mai ridicat decât de

obicei, iar când a început să-și țină răsuflarea, pulsul a rămas la peste 100 de bătăi pe minut în loc să scadă. Pentru ca lucrurile să fie și mai rele, își putea auzi pulsul agitat monitorizat de un aparat așezat mult prea aproape de sferă, simțindu-se distras în mod constant – și stresat – de sunetele rapide bip-bip-bip. La minutul doi, pulsul său era de 130 și Blaine și-a dat dădu seama că nu va reuși să-l țină sub control. Bătăile inimii rămâneau la peste 100 pe minut, iar organismul lui consuma oxigenul mai rapid. În loc să se piardă într-o stare de extaz contemplativ, Blaine rămânea conștient de pulsul său agitat și de acumularea chinuitoare de dioxid de carbon în corp.

La minutul opt, abia dacă se afla la jumătate și era convins că nu va reuși. La minutul zece, a simțit furnicături în degete, organismul deviind sângele dinspre extremități pentru protejarea organelor vitale. La minutul 12, îi zvâcneau picioarele și îi țiuiau urechile. La minutul 13, a început să se teamă că amorteala din braț și durerea din piept anunțau un atac de cord. Un minut mai târziu, a simțit contracții în piept și a fost aproape copleșit de impulsul de a respira. La minutul 15, inima sa bătea neregulat, iar pulsul era eratic, coborând de la 150 la 40 de bătăi, iar apoi urcând din nou la 100. Convins că stopul cardiac era iminent, și-a eliberat din curele picioarele, pentru ca echipa de medici să-l poate scoate din sferă după ce va leșina. A plutit spre suprafață, așteptându-se să leșine în orice clipă, când a auzit aplauzele publicului și și-a dat seama că a doborât recordul mondial de 16:32 minute. S-a uitat la ceas și și-a mai ținut respirația până în următorul minut, ieșind din apă cu un nou record mondial, de 17:04 minute.

— A fost o durere de un cu totul alt nivel, declara el la scurtă vreme după aceea. Încă mă mai simt de parcă m-ar fi lovit cineva în stomac – cea mai dură lovitură de care putea fi în stare.

Deci cum și-a strunit voința pentru a reuși?

— Aici intervine antrenamentul, spune el. Acesta îți conferă încrederea în sine necesară pentru a ieși dintr-o situație care nu e tocmai ușoară.

Prin antrenament, Blaine nu s-a referit doar la recente sale exerciții de ținere a respirației, chiar dacă făcuse atâtea în ultimul an. În fiecare dimineață executa o serie de asemenea exerciții (începând cu aer obișnuit în loc de oxigen pur), despărțite de intervale scurte, mărinț treptat durata și durerea. Pe parcursul unei ore, ajungea să-și țină respirația timp de 48 de minute, iar apoi simțea o groaznică durere de cap tot restul zilei. Aceste exerciții zilnice de respirație au făcut ca organismul său să se poată obișnui

cu durerea cauzată de acumularea de dioxid de carbon. Însă la fel de importante erau și celelalte tipuri de exerciții pe care le făcea de mai bine de trei decenii, de la vârsta de cinci ani. El credea de multă vreme în ideea că voința este un mușchi ce poate fi întărit. A descoperit această idee în parte în urma lecturilor sale pe tema antrenamentelor victoriene ale eroului său din copilărie, Houdini, în parte din încercări și greșeli.

Crescut în Brooklyn, Blaine se obliga singur să exerseze ore în șir, zi de zi, trucuri cu cărțile de joc. A învățat apoi să câștige concursuri de înot neieșind la suprafață pentru a lua aer cale de un bazin întreg – iar apoi, prin antrenament, a câștigat până la urmă un pariu de cinci sute de dolari înotând cinci bazine sub apă. Iarna, evita să poarte haină, îmbrăcându-se doar cu un tricou, chiar dacă avea de mers kilometri întregi prin ger. Făcea în mod regulat băi reci și, din când în când, alerga în picioarele goale prin zăpadă. Dormea pe jos, pe parchetul din camera sa, iar odată a stat două zile întregi în dulap (mama sa, tolerantă, i-a adus de mâncare). Și-a făcut obiceiul de a-și stabili în permanență obiective de atins, ca de pildă să alerge zilnic o anumită distanță sau să sară pentru a apuca o frunză de pe ramura unui anumit copac ori de câte ori trecea pe sub el. La vârsta de 11 ani, după ce a citit despre post în romanul *Siddhartha* al lui Hermann Hesse, a încercat și el să postească și, la scurtă vreme, a reușit să reziste patru zile numai cu apă. La vârsta de 18 ani, a izbutit să ajuneze 10 zile doar cu apă și vin. După ce a devenit un performer de anduranță profesionist, înaintea unei acrobații a revenit la aceleași tehnici, care includeau și mici ritualuri fără legătură cu acrobația respectivă.

— Un fel de tulburări obsesiv-compulsive mă apucă ori de câte ori sunt pe cale să mă implic într-o încercare pe termen lung, ne-a spus el. Îmi stabilesc mii se obiective ciudate. De exemplu, când alerg în parc pe pista de biciclete, ori de câte ori trec peste desenul cu biciclistul, trebuie să calc pe el. Și nu doar să calc pur și simplu – trebuie să lovesc perfect cu piciorul capul biciclistului, ca să se potrivească sub adidasul meu. Lucrurile astea mărunte agasează pe oricine aleargă cu mine, dar eu cred că, dacă nu le fac, nu voi reuși.

Dar de ce să crezi asta? De ce actul de a pași pe desenul cu biciclistul te ajută să-ți ții mai mult răsuflarea?

— Faptul de a-ți conecta creierul la mici obiective și de a le atinge te ajută să realizezi lucrurile mai mari, pe care altfel nu ai fi în stare să le

săvârșești, spune el. Nu înseamnă doar să exersezi o chestie specifică, ci să faci mereu lucrurile mai grele decât ar trebui să fie, fără să te epuizezi vreodată de tot, ca să ai acea rezervă suplimentară, acel rezervor, adică să știi tot timpul că poți ajunge mai departe de scopul tău. Pentru mine asta înseamnă disciplină. Repetiție și antrenament.

În mod cert, aceste exerciții par să aibă efect pentru Blaine, dar performanțele sale de anduranță nu constituie nici pe departe o dovadă științifică – sau un model pentru altcineva. David Blaine este orice, nu mai eșantion aleatoriu nu. Un copil care face băi reci din proprie voință și ajunează câte patru zile nu este reprezentativ pentru vreun fel de populație cunoscută. Poate că performanțele lui Blaine se datorează în mare parte nu antrenamentului, ci voinței cu care s-a născut. Poate că toate aceste antrenamente reprezintă doar o dovadă a modului său neobișnuit de disciplinat de a fi dintotdeauna. Asemenea victorienilor, el crede că antrenamentul îi întărește voința așa cum întărește un mușchi, dar poate că el pur și simplu a avut încă de la început un mușchi foarte puternic. Pentru a vedea dacă aceste tehnici de antrenament chiar au efect sau chiar pot avea un impact decisiv pentru oricine altcineva, va trebui ca ele să fie testate cu persoane care nu sunt performeri de anduranță – genul de oameni care nu ar considera niciodată drept model de urmat un sfânt ce trăiește pe un stâlp.

ANTRENAMENTE DE VOINȚĂ

Inițial, ideea de întărire a voinței nu li s-a părut foarte promițătoare cercetătorilor din științele sociale. Până la urmă, experimentele de epuizare a eului realizate în laboratorul lui Baumeister au arătat că eforturile de voință îi lăsau pe oameni cu mai puțin autocontrol. A alege ridichi în schimbul fursecurilor cu ciocolată a dus la o epuizare imediată a voinței și nu există niciun motiv pentru a presupune că același tip de exercițiu ar duce, în cele din urmă, la mai multă tărie pe termen lung.

Totuși, dacă exista vreo posibilitate de întărire a voinței, beneficiile puteau fi uriașe. După ce au fost publicate rezultatele primei cercetări privitoare la epuizarea eului, echipa de cercetători s-a adunat pentru a vorbi despre modalitățile de a spori voința. Mark Muraven, absolventul care

concepuse și coordonase primele experimente legate de epuizarea eului, a discutat cu mentorii săi, Baumeister și Dianne Tice, despre exercițiile de întărire. Pentru că nimeni nu avea nici cea mai vagă idee în legătură cu ce anume ar da rezultate, cercetătorii s-au hotărât asupra unei abordări la întâmplare. Urma să aloce unor subiecți diferiți niște exerciții diferite și să vadă dacă apărea vreo întărire. O problemă evidentă era aceea că unii subiecți vor începe cu mai mult autocontrol decât alții, la fel cum unii atleți pornesc cu avantajul unei musculaturi mai bune și al unei rezistențe mai mari. Pentru a ține toate acestea sub control, cercetătorii aveau să efectueze măsurătorile echivalente ale schimbărilor individuale la nivelul forței musculare și al rezistenței. Mai întâi, îi vor aduce pe studenți în laborator pentru un test inițial de autocontrol, urmat de o sarcină imediată de epuizare, pentru a vedea cât de mult li s-a redus autocontrolul. Apoi toată lumea va fi trimisă acasă, pentru ca, timp de vreo două săptămâni, fiecare subiect să facă exerciții de unul singur, după care va urma o altă rundă de teste în laborator. Au fost alese diverse exerciții pentru a testa diversele noțiuni legate de „tăria de caracter” – sau, mai exact, resursele mentale care necesitau întărire. Oare actele de autocontrol te epuizează din cauza energiei de care ai nevoie pentru a înlătura o reacție de răspuns în favoarea alteia? Sau e vorba de energia necesară pentru monitorizarea comportamentului? Sau de energie pentru schimbarea stării de spirit?

Un grup de studenți au fost trimiși acasă cu instrucțiuni ca în următoarele două săptămâni să lucreze la postura lor. Ori de câte ori de gândeau la ea, încercau să stea drepti, fie că se aflau în picioare sau jos. Întrucât cei mai mulți dintre studenți (la fel ca oricare alții) erau obișnuiți să adopte poziții neglijente, cu spatele aplecat, aceste exerciții urmau să-i oblige să cheltuiască energie pentru a-și depăși reacția obișnuită de răspuns. Un al doilea grup a fost folosit pentru a testa conceptul conform căruia voința se epuiza din cauza energiei necesare automonitorizării. Acestor studenți li s-a cerut să monitorizeze tot ce mâncau în următoarele două săptămâni. Nu erau nevoiți să facă niciun fel de schimbări în alimentația lor, deși se poate ca unii dintre ei să fi făcut mici ajustări, măcar de rușine. (*Hmmm. Luni, pizza și bere. Marți, pizza și vin. Miercuri, hotdog și cola. Poate că ar da mai bine dacă aș mânca o salată sau un măr din când în când.*) Un al treilea grup a fost folosit pentru a se verifica efectele schimbării stărilor de spirit. Ei au fost instruiți să se străduiască să aibă dispoziții și emoții pozitive

pe parcursul celor două săptămâni. Ori de câte ori își dădeau seama că nu se simt bine, acești studenți se străduiau să se înveselească. Intuind un potențial rezultat pozitiv, cercetătorii au decis ca acest grup să fie de două ori mai mare decât celelalte, pentru a obține rezultatele cele mai solide din punct de vedere statistic.

Dar bănuiala cercetătorilor a fost al naibii de greșită. Strategia lor preferată s-a dovedit a nu fi bună de nimic. Grupul cel mare, care a exercitat controlul emoțiilor timp de două săptămâni, nu a dat dovadă de niciun fel de îmbunătățire atunci când studenții au revenit în laborator și au repetat testele de autocontrol. Retrospectiv, acest eșec pare mai puțin surprinzător decât a fost la vremea respectivă. Reglarea emoțională nu se bazează pe voință. Oamenii nu pot să-și impună voluntar să se îndrăgostească, să simtă o bucurie intensă sau să înceteze să se mai simtă vinovați. Controlul emoțional se bazează de obicei pe numeroase alte reglaje subtile, cum ar fi schimbarea modului de abordare a unei probleme sau distragerea. Prin urmare, exersarea controlului emoțional nu duce la întărirea voinței.

Dar celelalte exerciții ajută, așa cum au demonstrat grupurile experimentale care au lucrat la postura lor și care au notat tot ce au mâncat. Două săptămâni mai târziu, când componenții lor au revenit în laborator, punctajul obținut la testele de autocontrol a fost mai ridicat, iar îmbunătățirea s-a dovedit a fi semnificativ mai mare comparativ cu a unui grup de control (care nu a făcut niciun fel de exerciții pe parcursul celor două săptămâni). Acest rezultat a fost uimitor și, prin analizarea atenției a datelor, concluziile au devenit mai clare și mai întemeiate. În mod neașteptat, cele mai bune rezultate au provenit de la grupul care a lucrat la postură. Acea veche și obositoare recomandare – „Stai drept!” – a fost mai folositoare decât și-a imaginat cineva vreodată. Prin depășirea obiceiului lor de a sta cu spatele aplecat, studenții și-au întărit voința și s-au descurcat mai bine la realizarea unor sarcini care nu aveau nimic de-a face cu postura. Îmbunătățirea a fost cea mai pronunțată la studenții care au urmat recomandarea cu maximă sârguință (măsurată în funcție de notițele zilnice pe care le făcuseră pentru a vedea cât de des s-au autodeterminat să stea drepti, în picioare sau jos).

De asemenea, experimentul a scos la iveală o distincție importantă la nivelul autocontrolului între două tipuri de tărie: forța și rezistența. În

prima sesiune de laborator, participanții au început prin a strânge cât de mult puteau un colac medicinal elastic (s-a dovedit în alte experimente că asta e o bună măsurătoare a voinței, nu doar a forței fizice). Apoi, după consumarea de energie mentală prin intermediul unei solicitări de genul *Încearcă să nu te gândești la un urs polar*, ei au efectuat o a doua încercare cu colacul medicinal, pentru a se putea aprecia cât rezistau când voința le era epuizată. Două săptămâni mai târziu, când au revenit în laborator după ce lucraseră la posturi, punctajul lor la primul test cu colacul medicinal nu s-a dovedit mai bun, ceea ce însemna că mușchiul voinței nu devenise mai puternic. Aveau însă mai multă rezistență, așa cum a reieșit din performanța mult mai bună la cel de-al doilea test cu colacul medicinal, administrat după ce cercetătorii au încercat să-i obosească. Datorită exercițiilor de postură, voința studenților nu s-a epuizat la fel de repede ca înainte, așa că au avut mai multă rezistență pentru alte sarcini.

Poți încerca experimentul de două săptămâni cu postura pentru a-ți îmbunătăți propria voință sau poți opta pentru alte exerciții. Nu e nimic vrăjitorie în a sta drept, așa cum au descoperit cercetătorii după aceea, când au testat noi metode și au ajuns tot la rezultate bune. Poți alege dintre tehnicile studiate de ei sau poți extrapola pentru a-ți crea propriul sistem. Scopul este de a te concentra pe schimbarea unui comportament habitual.

Un mod simplu de a începe este să-ți folosești cealaltă mână pentru activități de rutină. Multe obiceiuri sunt legate de mâna dominantă. Dreptacii, mai ales, au tendința de a-și folosi mâna dreaptă pentru a efectua tot felul de operații fără să se gândească vreun pic la acest aspect. Să treci la mâna stângă este astfel un exercițiu de autocontrol. Te poți hotărî să te folosești de mâna stângă în loc de dreapta pentru a te spăla pe dinți, pentru a mișca mouse-ul, pentru a deschide ușile sau pentru a duce o ceașcă la gură. Dacă ți se pare prea chinuitor să faci asta toată ziua, încearcă doar pe o anumită durată. Unele studii de cercetare le-au cerut oamenilor să schimbe utilizarea mâinilor între opt dimineața și opt seara. Asta le permitea subiecților să revină la obiceiurile lor normale seara, când erau deja obosiți fizic și epuizați mental în urma activităților zilnice. (Notă pentru stângaci: s-ar putea ca această strategie să nu fie la fel de eficientă și pentru voi, pentru că mulți stângaci sunt de fapt ambidecștri și s-au exersat mai mult în folosirea mâinii drepte într-o lume orientată

către persoane drepte. Prin urmare, folosirea mâinii drepte s-ar putea să nu vă ajute prea mult voința: zero strădanie, zero rezultat.)

O altă strategie ar fi să-ți schimbi obiceiurile discursive, care la rândul lor sunt profund înrădăcinate, motiv pentru care necesită efort spre a le modifica. De exemplu, ai putea să încerci să vorbești numai în propoziții complete. Scapă de obiceiul adolescentin de a-ți presăra constant discursul cu „de genul“ și „știi“. Evită abrevierile, astfel încât să numești lucrurile de fiecare dată cu denumirea completă. Spune „da“ și „nu“ în loc de „dea“ sau „daps“, „nee“ sau „noo“. Poți să exersezi și cu acele cuvinte considerate în mod tradițional tabu: înjurăturile. În ziua de azi, aceste tabuuri li se par multora depășite, ba chiar lipsite de sens: de ce societatea ar da naștere unei serii de cuvinte pe care le știe toată lumea, dar nimeni nu are voie să le spună cu voce tare? Însă valoarea cuvintelor interzise se poate exprima exact în exercițiul de a rezista impulsului de a le rosti.

Oricare dintre aceste tehnici ar trebui să-ți îmbunătățească voința și ar reprezenta un bun exercițiu de încălzire înainte de a aborda o provocare mai mare, cum ar fi renunțarea la fumat sau încadrarea într-un buget. Însă s-ar putea să ți se pară greu să pui în practică aceste tehnici pe termen lung. Să continui cu niște exerciții neobișnuite care nu-ți oferă o recompensă evidentă poate fi o provocare de la care să dai înapoi, așa cum au descoperit cercetătorii când au urmărit ce se întâmplă după primele experimente de întărire a voinței. Rezultatele inițiale au provocat un mare entuziasm printre psihologi, pentru că autocontrolul era una dintre cele două trăsături despre care se știa că generează un spectru larg de avantaje, iar ce de-a doua trăsătură, inteligența, se dovedise a fi destul de dificil de îmbunătățit. Programe ca *Head Start* stimulau performanța intelectuală a studenților care se înscriaseră în el, dar reușitele păreau să pălească după aceea. În mare parte, nu prea erau multe de făcut pentru a-ți spori inteligența nativă, ceea ce a făcut ca autocontrolul să devină deosebit de prețios, iar cercetătorii din științele sociale au stabilit programe sistematice de testare pentru a-l îmbunătăți. Rezultatul, pe parcursul a zece ani, a fost un amestec de reușite și eșecuri, pe măsură ce cercetătorii au descoperit dificultatea de a-i determina pe oameni să facă exercițiile care li se dăduseră. Nu era suficientă identificarea unui exercițiu care ar fi putut teoretic să întărească voința. Trebuia ca exercițiul să și funcționeze.

DE LA TĂRIE LA ȘI MAI MULTĂ TĂRIE

Unele dintre cele mai bune strategii au fost elaborate de doi psihologi australieni, Meg Oaten și Ken Cheng. În general, ei au recrutat persoane care doreau să îmbunătățească un aspect concret al vieții lor și cărora li se putea oferi un ajutor direct în acest sens. Jumătate dintre subiecți au primit imediat acest ajutor, iar ceilalți au servit drept grup de control și au primit ajutor mai târziu. Pentru cercetători, procedura, numită *Grupul de control de pe lista de așteptare*, era o bună cale de a se asigura că grupul de test și cel de control aveau dorințe și scopuri similare. Tuturor li s-au pus la dispoziție aceleași servicii, dar unii au avut de așteptat, răstimp în care au parcurs aceleași teste și au fost supuși acelorași măsurători ca subiecții cărora li se dăduseră de făcut exerciții de întărire a voinței.

Unul dintre experimente a vizat oameni care doreau să-și îmbunătățească aspectul fizic, dar nu făceau regulat exerciții fizice. Câțiva dintre ei au fost imediat înscriși la o sală de fitness și s-au întâlnit cu unul dintre experimenterii pentru a face un plan de antrenamente regulate. Ei au ținut un jurnal în care au notat fiecare antrenament și fiecare sesiune de exerciții. Un alt experiment a implicat studenți care doreau să-și îmbunătățească obiceiurile de studiu. Cei care au primit ajutor imediat s-au întâlnit cu un experimentator pentru a stabili scopuri și sarcini pe termen lung și pentru a le împărți pe etape mai mici. Planul de studiu s-a armonizat și cu alte obligații (ca de pildă, un job), iar studenții au ținut un jurnal pentru monitorizarea progreselor. Apoi, un alt experiment le-a dat participanților șansa de a-și îmbunătăți modul în care își gestionau finanțele prin întâlnirea cu un experimentator care le-a schițat un buget și le-a planificat modalități de economisire a banilor. Pe lângă faptul de a ține socoteala a ceea ce cheltuiau și câștigau, a trebuit ca subiecții să țină și un jurnal în care să-și noteze trăirile și lupta cu propriul sine pentru a nu cheltui în exces – cum s-au obligat să stea acasă pentru a evita tentațiile din vitrinele magazinelor, cum și-au sacrificat vacanțele pentru a economisi sau cum au amânat cumpărături pe care în mod obișnuit le-ar fi făcut.

În toate experimentele, participanții veneau din când în când la laborator pentru un exercițiu care părea irelevant pentru programul lor

de autoperfecționare. Trebuia ca subiecții să se uite la șase pătrate negre de pe ecranul unui calculator. Trei dintre pătrate clipeau scurt, iar apoi toate cele șase începeau să se miște, schimbându-și aleatoriu pozițiile între ele. După cinci secunde, fiecare participant trebuia să folosească un mouse pentru a indica pătratele care clipiseră inițial. Pentru a se descurca bine, subiecții erau rugați să rețină la ce pătrate să se uite și pe care să le urmărească atunci când acestea se mișcau. Ceea ce făcea lucrurile și mai dificile era faptul că în apropiere se afla un televizor pe ecranul căruia rula o emisiune unde Eddie Murphy făcea stand-up comedy în fața unui public gălăgios la glumele sale. Dacă te întorceai pentru a-l urmări sau dacă doar te concentrai prea mult asupra glumelor lui Murphy, pierdeai șirul pătratelor. Pentru a obține un punctaj bun, trebuia să ignori glumele și râsetele, focalizându-ți în schimb atenția asupra plicticoaselor pătrate – o performanță care cerea, în mod cert, autocontrol. Participanții la cercetare au parcurs testul de două ori la fiecare sesiune. Prima oară îl parcurgeau de îndată ce ajungeau la laborator și erau în formă. A doua oară, testul avea loc ceva mai târziu, după ce subiecților le fusese epuizată voința.

În toate aceste experimente, tiparul rezultatelor a fost în mare cam același. Pe măsură ce treceau săptămânile, cei care își exersau regulat autocontrolul prin antrenamente fizice, prin studiu sau prin gestionarea banilor au reușit să ignore din ce în ce mai bine glumele lui Eddie Murphy și să indice pătratele corect. În mod deosebit, îmbunătățirea principală a constat în rezistența în fața efectelor epuizării (adică la ultimul test de autocontrol administrat la fiecare sesiune de laborator). Prin urmare, exercițiile făceau să crească rezistența oamenilor, permițându-le să se abțină de la tentații chiar și atunci când resursele lor mentale erau epuizate.

Deloc surprinzător, aceștia au progresat către scopurile lor. Cei implicați în programul de fitness au arătat mai bine; cei care au lucrat la disciplina de studiu și-au făcut temele cu mai multă responsabilitate; persoanele din programul de gestionare a banilor au economisit mai mult. Dar – și aceasta a fost o surpriză cu adevărat plăcută – subiecții au devenit mai buni și sub alte aspecte. Studenții din programul de disciplină a studiului au declarat că fac exerciții fizice mai des și că și-au mai redus cheltuielile compulsive. Cei din programele de fitness și de gestionare a banilor au spus că au studiat cu mai multă sârguință.

Exersarea autocontrolului într-un domeniu pare să aducă îmbunătățiri în toate domeniile de viață. Subiecții implicați în experimente au fumat mai puține țigări și au băut mai puțin alcool. Și-au menținut locuințele mai curate. Au spălat vasele, în loc să le lase să se adune în chiuvetă. Au amânat mai puțin. Și-au făcut întâi lecțiile și treburile domestice, în loc să se uite la televizor sau să iasă cu prietenii. Au mâncat mai puține porcării, înlocuind obiceiurile alimentare proaste cu unele mai sănătoase. Ai putea crede că oamenii care se apucă să facă exerciții fizice vor începe în mod natural să mănânce mai bine, însă, de fapt, reciproca a fost observată adesea în alte studii: după ce începi să faci exerciții fizice, te simți mai bun și de aceea te crezi îndreptățit să te răsplătești cu bunătăți cu mai multe calorii. (Acesta este un exemplu al „efectului de privilegiu“, când te porți ca și cum o faptă bună îți dă dreptul să păcătuiești.) Dar, în acest experiment, grupul celor care au făcut antrenamente nu a cedat tentației. Nici grupul celor cu probleme de buget nu a cedat ispitei previzibile de a-și reduce cheltuielile pe mâncare și de a renunța la alimentele proaspete mai scumpe și la alte produse sănătoase în favoarea mâncării mai ieftine. Membrii grupului au început să cheltuiască *mai mulți* bani pe alimentele sănătoase, aparent din cauza creșterii generice a autocontrolului.

Unii dintre subiecți au afirmat chiar că li s-a îmbunătățit capacitatea de a-și ține firea, o descoperire interesantă, testată într-un studiu ulterior despre violența domestică, realizat de Oaten împreună cu Eli Finkel, de la Northwestern University, și cu alți psihologi. Cercetătorii i-au chestionat pe oameni cu privire la probabilitatea de a deveni agresivi fizic față de partenerii lor, lovindu-i de exemplu cu palma sau cu pumnul sau atacându-i cu arma în anumite situații, pentru „lipsa de respect“ a acestora sau pentru surprinderea lor în timp ce făceau sex cu altcineva. Apoi cercetătorii i-au pus pe participanții la studiu, cu excepția unui grup de control, să facă exerciții de voință timp de două săptămâni. După cele două săptămâni, subiecții care făcuseră exercițiile au afirmat că manifestă mai puține tendințe de a se comporta violent atunci când sunt provocați de partenerul de cuplu, atât în comparație cu tendințele lor anterioare experimentului, cât și în comparație cu persoanele din grupul de control, care nu făcuseră exerciții. (Din motive etice și practice, a trebuit a cercetătorii să se mulțumească doar cu afirmațiile oamenilor legate de înclinațiile lor de a se comporta violent, fără a putea să evalueze cât de des chiar își lovesc, își

agresează sau își rănesc acele persoane partenerul de cuplu.) Îmbunătățirea autocontrolului este o premisă pentru diminuarea violenței domestice.

Ținând cont de toate cele, aceste rezultate evidențiază remarcabilele avantaje ale exersării voinței. Fără să-și dea seama, subiecții s-au ales cu o paletă largă de avantaje în domenii ale vieții lor care nu aveau nimic de-a face cu exercițiile concrete pe care le efectuau. Iar testele de laborator au venit cu explicația: voința oamenilor s-a întărit treptat, prin urmare nu se mai epuiza la fel de ușor. Concentrarea pe o anumită formă de autocontrol putea aduce după sine beneficii mult mai mari, așa cum au dovedit experimentele personale de felul celor ale lui Ben Franklin și David Blaine. Testele de laborator au arătat că nu e nevoie să pornești de la excepționalul autocontrol al lui Franklin sau Blaine pentru a te bucura de avantaje: câtă vreme ești motivat să faci un exercițiu de un anumit tip, voința ta se va îmbunătăți la modul general, cel puțin pe durata experimentului.

Dar ce se întâmplă după? Rezultatele au fost impresionante, dar experimentele au durat doar câteva săptămâni sau luni. Cât ar fi de greu să-ți menții autodisciplina pe termen nelimitat?

Și aici, din nou, cazul lui David Blaine este instructiv.

CEA MAI GREU ACROBAȚIE DINTRE TOATE

Înainte să-i vorbim lui David Blaine despre cercetarea științifică referitoare la voință, l-am întrebat care dintre performanțele sale a fost cea mai dificilă. Așa cum era de înțeles, alegerea nu a fost pentru el deloc simplă. Câte suplicii, tot atâtea varietăți de agonie. Să-și țină respirația 17 minute în emisiunea lui *Oprah* a fost groaznic, dar de scurtă durată. De groază a fost și ultima parte a celor 35 de ore în care s-a forțat să stea în vârful coloanei, luptându-se cu halucinațiile și cu tentația de a se prăbuși în față (dacă ar fi căzut de la o înălțime de opt etaje, nu l-ar fi așteptat decât moartea). Teribil de dureroase au fost și cele 44 de zile fără mâncare în cutia de plexiglas suspendată deasupra râului Tamisa. A fost obligat nu doar să se uite la cei de jos care mâncau liniștiți, ci și să privească o reclamă uriașă la baterii, care afișa sloganul „Când voința nu este de ajuns“. A încercat să guste umorul reclamei, dar, cu timpul, acest lucru a devenit din ce în ce mai dificil.

— Prin ziua a 38-a, aveam în gură un gust ca de sulf, pentru că organismul meu își consuma propriile organe, își amintește el. Simțeam dureri în tot corpul. Când organismul începe să consume din propria musculatură, te simți ca și cum ai avea un cuțit înfipt în braț.

Dar cea mai grea dintre acrobațiile sale, ne-a spus Blaine, s-a derulat în timpul celor 63 de ore pe care le-a petrecut în blocul de gheață. Când l-au închis în cele șase tone de gheață în Times Square, distanța dintre fața lui și peretele de gheață abia dacă măsura doi centimetri. A fost copleșit de un val de claustrofobie care nu-i era caracteristică și a început imediat să tremure de frig. Gheața i-a ținut teribil de frig în următoarele trei zile, chiar dacă vremea de afară devenise neobișnuit de caldă, fapt ce i-a adus o nouă problemă pe cap: topirea gheții a provocat o tortură constantă cu picături chinezească ce cădea pe pielea sa descoperită de pe gât și de pe spate. În acest timp nu putea așipi, pentru că sprijinirea corpului de gheață i-ar fi provocat degerături, lipsa de somn devenind cea mai mare problemă în ultima zi, când se presupunea că ar fi trebuit să aștepte să fie eliberat în prime-time, în cadrul unui reportaj special al unei rețele TV.

— Începusem să simt că nu mai sunt în toate mințile, spune Blaine. Mai trecusem prin situații în care îți cedează organele, dar nimic nu e mai rău ca boala mintală. M-am uitat prin gheață la un tip care stătea în fața mea și l-am întrebat cât e ceasul. „Două“, îmi spune el. Și mă gândeam: *O, Doamne, nu o să scap de toate astea până la zece seara. Mai sunt opt ore până atunci!* Mi-am spus că n-o să fie atât de rău când o să mai rămână doar șase ore până atunci, așa că mai aveam de depășit următoarele două ore. Țasta e genul de tehnică temporală pe care o folosesc pentru a-mi schimba perspectiva și a face față acestor acrobații. Am așteptat cel puțin două ore, o așteptare răbdătoare, și a fost greu. Auzeam voci. Vedeam corpurile oamenilor sculptate în gheață. Și nu-mi dădeam seama că toate astea erau halucinații pricinuite de lipsa de somn. Nu-ți dai seama ce se întâmplă – crezi că e real pentru că ești treaz. Așa că am așteptat două ore, m-am uitat prin gheață la tipul din fața mea și l-am întrebat: „Cât e ceasul?“

Uitându-se prin gheață, Blaine avea încă suficiente resurse mentale pentru a-și da seama că tipul arăta cam la fel cu cel de la ora două. Apoi a descoperit că *era același tip*.

— Și el îmi zice: „Două și cinci“, își amintește Blaine. Atunci lucrurile au luat-o razna rău de tot.

În cele din urmă a rămas în gheață până când a fost scos în prime-time, dar era atât de zăpăcit, de incoerent și de slăbit, încât a trebuit să fie luat cu o ambulanță de urgență.

— La sfârșit, începusem să cred că sunt în Purgatoriu. Chiar credeam sincer că sunt judecat și că mă aflu într-un loc de unde așteptam să fiu trimis în Rai sau în Iad. În acele ultime opt ore, am traversat cea mai groaznică stare din viața mea. Să treci prin ceva atât de îngrozitor și să nu renunți – pentru asta a fost nevoie de ceva ce mă depășește.

Da, într-adevăr, pare să fie cea mai dură performanță dintre toate. Apoi lui Blaine i-a venit o altă idee, după ce a aflat despre experimentele lui Baumeister și ale altor oameni de știință. Aflând despre avantajele de tot felul ale exercițiilor de întărire a voinței, Blaine a clătinat din cap și a zis:

— Se potrivește perfect. Voi creați disciplină. Acum, că mă gândesc la asta, îmi dau seama că, atunci când mă antrenez pentru o acrobație și când am un scop, totul se schimbă. Dau dovadă de autocontrol în fiecare aspect al vieții mele. Citesc tot timpul. Mănânc perfect. Fac lucruri bune – vizitez copii la spital și fac asta cât de des pot. Am o cu totul altă energie. Un autocontrol perfect. Consum alimente în funcție de conținutul lor nutritiv. Nu exagerez cu răsfățul. Nu beau. Nu pierd timpul, practic. Dar, imediat ce termin, trec la extrema cealaltă, fără niciun fel de autocontrol, iar asta pare să afecteze totul. Pare că, atunci când încetez să mai mănânc corect, nu mai sunt în stare să stau și să citesc la fel de mult timp. Nu mă mai pot concentra la fel. Nu-mi mai folosesc la fel timpul. Pierd o groază de vreme. Beau. Fac tâmpenii. După o acrobație, ajung de la 80 de kilograme la 105 în trei luni.

La acest punct, în timp ce stăteam de vorbă în apartamentul său din Greenwich Village, Blaine se afla între acrobații. Terminase una rapidă – rapidă pentru el, oricum – care presupunea câteva zile petrecute în largul oceanului printre rechini, complet neprotejat, timp de patru ore pe zi, și începuse să-și facă planuri de a pluti în derivă în Oceanul Atlantic într-o sticlă, însă acest proiect era încă vag. Așa că se relaxa și se pusese pe îngrășat.

— M-ai prins într-un moment când mă găsesc la polul opus al disciplinei, spuse el. Mănânc așa cum trebuie cinci zile, iar apoi mă înfrupt aiurea alte zece. Mănânc cum trebuie zece zile, iar apoi mă hrănesc ca un maniac alte 20. Finalmente, când sunt gata să mă apuc de antrenamente, când chiar devin serios, slăbesc cam 1,5 kilograme pe săptămână, iar asta

se întâmplă în mod constant, deci pierde cam șase kilograme pe lună. În cinci luni sunt transformat complet, iar nivelurile mele de disciplină sunt foarte ridicate. Este uluitor. Am disciplină de sine în muncă, dar uneori nu am niciun fel de disciplină în viață.

Să stea printre rechini, să-și țină respirația timp de 17 minute, să înghețe timp de 63 de ore și să ajungă în Purgatoriu... Cu toate astea se putea descurca, dar existența de zi cu zi continua să-i dea bătăi de cap. Supliciuul său în gheață l-a făcut să stabilească un nou record mondial de duranță, dar performanța nu a ajuns și în Guinness Book, pentru că Blaine nu s-a putut aduna ca să completeze formularele. Le avea, dar a tot continuat să amâne. A postit timp de 44 de zile la Londra, dar în prezent nu are voința necesară pentru a sta departe de mâncarea din frigiderul său. Un motiv ar fi, desigur, disponibilitatea imediată.

— Nu cred că aș fi reușit să ajung 44 de zile dacă aș fi stat în acest apartament, spune el. În cutie la Londra nu aveam cum să fiu ispitit, pentru că eram limitat de acel spațiu. Și acesta a fost în parte motivul pentru a o face în public, pentru că știam că trebuia să o fac.

Bun, însă chiar dacă acasă nu poate să nu mănânce nimic șapte zile pe săptămână, de ce nu mai taie măcar din porțiile zilnice? De ce păstrarea unei minime discipline – în alimentație, lecturi și antrenamente eficiente – pare atât de dificilă în anumite momente?

Pentru că nu are motivația necesară. Nu are nimic de dovedit lumii sau sieși. I-a făcut pe toți să știe că se poate controla atunci când dorește și nimeni n-o să-l învinuiască pentru faptul că își ia o pauză între acrobații. Cu toată impresionanta sa voință, el se confruntă cu aceleași probleme ca și noi toți atunci când are în față cea mai mare provocare de autocontrol dintre toate: să mențină o disciplină nu doar câteva zile sau săptămâni, ci ani la rând. Acest lucru necesită tehnici ale unui alt tip de performer de duranță.

Cum să te autodepășești în inima întunericului

Autocontrolul e mai indispensabil decât praful de pușcă.

Henry Morton Stanley

În 1887, Henry Morton Stanley s-a dus pe râul Congo și a pornit prost un experiment dezastruos. Asta se întâmpla la multă vreme după prima sa călătorie, din 1871, în miezul Africii, ca jurnalist, când a devenit faimos pentru găsirea unui misionar scoțian și pentru primele cuvinte ale întâlnirii lor: „Doctorul Livingstone, presupun?”* Acum, la 46 de ani, Stanley era un explorator cu experiență și se afla la conducerea celei de-a treia sa expediții în Africa. Pe când se îndrepta către o întindere a pădurii tropicale care nu era trecută pe hartă, a lăsat în urmă o parte a expediției, într-o tabără de pe malul râului, pentru a aștepta sosirea unor provizii. Conducătorii acesteia ariergarde, care proveneau din unele dintre cele mai proeminente familii din Anglia, aveau să devină de ocară la nivel internațional.

Acești bărbați, alături de un militar și de un medic, care de-a lungul itinerariului mai fuseseră lăsați la conducerea fortului, și-au pierdut controlul după ce Stanley n-a mai fost acolo să le dea ordine. Ei le-au refuzat băștinașilor tratamentul medical și i-au lăsat pe africanii aflați în subordinea lor să piară inutil, din cauza bolilor și a alimentelor otrăvitoare. Au răpit femei africane și le-au adus în tabără, pentru a le folosi ca sclave

* *Dr. Livingstone, I presume?* – formulă de salut faimoasă a lui Henry Morton Stanley atunci când a dat peste medicul și misionarul scoțian David Livingstone în Africa. (*N. trad.*)

sexuale. Una dintre foarte tinerele concubine a început să plângă că vrea să fie dusă înapoi la mama și la tatăl ei, dar nu a fost luată în seamă; când o alta a evadat, a fost recuperată și legată pentru a se preveni o altă evadare. Comandantul britanic al fortului i-a bătut cu sălbăticie și i-a schilodit pe africani, uneori înjunghiindu-i cu un baston ascuțit de oțel, alteori ordonând ca bărbații să fie împușcați sau biciuiți până la limita morții pentru nimicuri. Cei mai mulți dintre ofițeri nu au ridicat nicio obiecție. Când niște pigmei care locuiau în apropierea fortului – o mamă și câțiva copii – au fost prinși că fură mâncare, le-au fost tăiate bucăți din urechi. Alți hoți au fost împușcați și decapitați, iar craniile lor au fost etalate la intrarea în fort, în semn de avertisment. Unul dintre ofițerii din ariergardă, un naturalist care era moștenitorul averii din afacerile cu whisky ale familiei Jameson, a plătit pentru ca o fetiță de 11 ani să fie ucisă și mâncată de canibali – în timp ce el desena schițe ale ritualului.

Tot cam pe-atunci, Joseph Conrad se pregătea să pornească propria sa expediție pe râul Congo, dar aveau să mai treacă zece ani până să-l creeze pe Kurtz, imperialistul sălbatic din *Inima întunericului** care „nu se putea abține de la gratificarea diverselor sale pofte“, pentru că era „gol pe dinăuntru“ și „ajuns de sălbăticie“. Însă pericolele junglei africane le păreau deja destul de clare multor europeni după ce citeau poveștile adevărate scrise de Stanley pentru ziar. Criticii cereau sistarea unor asemenea expediții, iar aceasta avea să fie ultima, spre dezamăgirea lui Stanley. Și el a condamnat comportamentul oamenilor săi. Cu siguranță, Stanley putea aprecia pericolele sălbăticiei, însă nu le considera insuportabile.

În timp ce ariergarda sa își ieșise din minți, Stanley continua să rămână disciplinat într-un ambient mult mai sălbatic. El și cealaltă parte a expediției au petrecut luni de zile pentru a croi un drum prin deasa pădure tropicală Ituri. Au îndurat ploi torențiale și noroaie până la brâu, apărându-se neîncetat de roiurile de țânțari care îi înțepau și de furnicile care îi pișcau. Erau slăbiți de foamea permanentă, betegiți de răni și ulcere care supurau, reduși la incapacitate de malarie și de dizenterie. Erau schilodiți și uciși, iar uneori mâncați de băștinașii care-i atacau cu săgeți și sulite otrăvite. La un moment dat, câteva persoane mureau zilnic de boală și înfometare. Dintre cei care porniseră alături de Stanley în această călătorie

* Bine-cunoscut roman al scriitorului Joseph Conrad, care a stat la baza filmului *Apocalypse Now* (*Apocalipsa acum*). (N. trad.)

în „inima întunecată“ a Africii, cum numea el această întindere a junglei unde nu pătrundea rază de soare, mai puțin de unul din trei au rămas cu el.

Cu greu ai mai putea numi vreun alt explorator din istorie care a îndurat pe termen lung asemenea neajunsuri și teroare, atât de adânc în sălbăticie. Poate că singura expediție la fel de istovitoare a fost călătoria sa transcontinentală anterioară, când Stanley a găsit izvoarele Nilului și ale râului Congo. Cu toate acestea, britanicul a perseverat în abordarea tuturor acestor provocări, an de an, expediție după expediție. Tovarășii săi europeni se minunau de „tăria“ sa. Africanii îl numeau Bula Matari: Spărgătorul de stânci. Ajutoarele și hamalii africani care au supraviețuit expedițiilor sale au continuat, iar și iar, să se înroleze alături de el, admirându-l nu doar pentru munca și determinarea sa, ci și pentru bunătatea și stăpânirea de sine dovedite în condiții infernale. În timp ce alții dădeau vina pe sălbăticie că îi transformă pe oameni în bestii, Stanley afirma că pentru el sălbăticia e o binefacere: „În ceea ce mă privește, nu am niciun fel de pretenție la blândețe din partea naturii; dar trebuie să spun că, pornind în viață ca om neșlefuit, prost educat și nerăbdător, aceste experiențe foarte africane, pe care unii le consideră acum dăunătoare în sine pentru caracterul european, sunt pentru mine niște lecții formatoare.“

Ce l-au învățat aceste lecții? De ce nu l-a ajuns și pe el sălbăticia vreodată? În zilele de glorie ale lui Stanley, performanțele acestuia cucereau opinia publică, iar artiștii și intelectualii erau copleșiți de venerație. Mark Twain a prezis că Stanley va fi aproape singurul dintre contemporanii săi al cărui renume va rămâne cunoscut și un secol mai târziu. „Când compar ceea ce am reușit eu în scurta mea viață cu ceea ce a reușit Stanley în existența sa posibil și mai scurtă, rezultatul e că îmi vine să mătur cu totul edificiul de zece etaje al propriei mele autoaprecieri și să nu las în urmă decât pivnița“, nota Twain. Anton Pavlovici Cehov declara că Stanley face cât zece școli și o sută de cărți bune. Scriitorul rus a văzut în „încăpățânarea invincibilă a lui Stanley de a lupta pentru un anumit scop, indiferent de privațiuni, pericole și tentații de fericire personală“, „întruchiparea celei mai înalte țării morale“.

Dar oficialitățile din Anglia și dintr-o mare parte a Europei au fost întotdeauna circumspecte față de acest jurnalist sfidător din America. Existau rivali invidioși care abia așteptau să-i blameze tacticile exploratorii, mai ales după scandalul ariergardei. Și în secolul următor reputația lui a avut de suferit, întrucât biografiile și istoriciile i-au criticat expedițiile și asocierea,

la începutul secolului al XIX-lea, cu regele Leopold al III-lea, profitorul monarh belgian ai cărui negustori de fildeș au reprezentat mai târziu sursa directă de inspirație pentru *Inima întunericului*. Pe măsură ce colonialismul a intrat în declin, iar călirea unui caracter victorian și-a pierdut greutatea, Stanley a început să fie considerat tot mai puțin un model de perfecțiune în materie de autocontrol și tot mai mult un egoist obsedat de control. A fost înfățișat ca un exploatator brutal, un imperialist fără milă, care și-a croit drum prin Africa hăcuind și ucigând. Acest conchistador crud era adesea comparat cu sfântul dr. Livingstone, călătorul solitar care a traversat continentul plin de altruism, în căutare de suflete pe care să le salveze.

Însă, de curând, a ieșit la iveală un alt Stanley, mult mai interesant pentru publicul modern decât eroul neînfricat și decât individul crud și obsedat de control. Acest explorator a triumfat în sălbăticie nu din egoism, nu pentru că avea o voință de fier, ci pentru că și-a evaluat limitele și s-a folosit de strategii pe termen lung pe care psihologii încep să le înțeleagă abia acum.

Această nouă versiune a lui Stanley a fost descoperită, așa cum era de așteptat, de Tim Jeal, biograful doctorului Livingstone, romancier și totodată specialist în compulsiile victoriene. Luând la cercetat viața lui David Livingstone, Jeal a pus la îndoială dihotomia convențională Livingstone-Stanley. În decada anterioară, când au fost desigilate mii se scrisori și de documente ale lui Stanley, Jeal s-a bazat pe acestea pentru a realiza un tur de forță revizionist: *Stanley: The Impossible Life of Africa's Greatest Explorer**. Biografia, foarte bine primită, descrie un personaj cu multe defecte, care pare însă cu atât mai brav și mai uman, cu cât amestecul său de ambiție și nesiguranță, de virtute și înșelătorie este mai evident. Autocontrolul său în sălbăticie devine și mai însemnat dacă se ține cont de secretele pe care le ascundea în suflet.

DISTANȚA EMPATICĂ

Dacă autocontrolul este parțial o trăsătură ereditară – ceea ce pare posibil –, atunci Stanley a pornit în viață având sorții genetici împotriva lui.

* *Stanley: Viața imposibilă a celui mai mare explorator în Africa*. (engl. în original) (N. trad.)

A fost născut în Wales de către o femeie necăsătorită în vârstă de 18 ani, care a mai avut patru copii ilegitiimi cu cel puțin alți doi bărbați. Nu și-a cunoscut niciodată tatăl. Mama lui l-a abandonat imediat la tatăl ei, care a avut grijă de el până a murit, pe când băiatul avea șase ani. A fost îngrijit o scurtă perioadă de timp de către o altă familie, iar apoi unul dintre noii săi tutori l-a luat într-o călătorie. Păcălit că urma să meargă acasă la o mătușă, derutat, băiatul s-a trezit în schimb în interiorul unui mari clădiri din piatră. Era o casă de corecție, iar adultul Stanley nu va uita niciodată cum, în momentul în care tutorele său mincinos a întins-o și ușa s-a trântit în urma lui, a „trăit pentru prima dată senzația teribilă de totală dezolare“.

Băiatul, care se numea pe-atunci John Rowlands, a înaintat prin viață încercând să ascundă rușinea casei de corecție și stigmatul nașterii sale ilegitiime. La vârsta de 15 ani, după ce a părăsit casa de corecție și a ajuns la New Orleans, a început să-și nege rădăcinile galeze și să pretindă că este american, terminând totodată cu accentul pe care-l avea. Și-a luat numele de Henry Morton Stanley și a afirmat că a preluat acest nume de la tatăl lui adoptiv, un negustor de bumbac extraordinar de bun și de muncitor din New Orleans. În poveștile pe care le-a inventat despre familia sa adoptivă, Stanley a susținut că a fost crescut de niște părinți care l-au învățat ce este autocontrolul. Cuvintele pe care i le-ar fi spus pe patul de moarte mama sa inventată ar fi fost: „Să fii un băiat bun.“

„Rezistența morală era unul dintre subiectele lui favorite“, scria Stanley despre tatăl său inventat. „El spunea că practicarea acesteia dădea forță voinței, care avea nevoie de ea la fel de mult ca mușchii. Trebuia ca voința să fie întărită pentru a rezista dorințelor lumești și pasiunilor meschine, ea fiind unul dintre cei mai buni aliați pe care-i poate avea conștiința.“ Deloc surprinzător, acest sfat primit de la un părinte imaginar s-a întâmplat să se potrivească exact cu propriul sistem al lui Stanley de evitare a viciilor părinților săi reali. La vârsta de 11 ani, deși locuia în ceea ce cu greu puteau fi numite condițiile luxoase ale casei de corecție din Wales, el își „exersa deja Voința“, impunându-și tot felul de privațiuni:

„Mă trezesc în miez de noapte pentru a mă lupta în secret cu sinele meu păcătos și, în timp ce colegii mei de școală se odihnesc fără griji, eu stau în genunchi și-mi încredințez inima Lui, Cel care le știe pe toate... Promit să-mi înăbuș dorința de a avea mai multă mâncare și, pentru a arăta felul

în care disprețuiesc stomacul și toate durerile lui, am să-mi împart o masă în trei și am să le dau și vecinilor mei; jumătate din budinca mea de seu o să i-o dau lui Ffoulkes, care e bolnav de lăcomie și, dacă mă voi afla vreodată în posesia unui lucru ce trezește invidia cuiva, îl voi ceda imediat.“

Virtutea, a descoperit el, necesita timp. „Uneori parcă ar fi întru totul inutil să lupți împotriva răului – și totuși există o infinitesimală îmbunătățire în fiecare etapă. Caracterul se dezvoltă din ce în ce mai mult.“ La 20 de ani era un corespondent de război de succes, predicându-le prietenilor săi autodisciplină. Când unul dintre ei i-a recomandat să-și ia o vacanță, el a respins ideea cu o minunată replică retorică (și de autoimportantă): „Nu pot trăi decât cu viteza de cale ferată.“ Nici măcar nu ar fi în stare să se bucure de o vacanță, i-a scris el prietenului – l-ar tortura conștiința că pierde timpul. Nimic nu-l putea deturna de la țelul său: „Intenționez ca, prin atenția acordată activității mele, prin refuz autoimpus, prin inepuizabilă energie, să devin (...) propriul meu maestru și stăpân.“

Însă, odată ajuns în Africa, Stanley și-a dat seama seama de limitele voinței umane. Deși a pus pe seama experiențelor de acolo tăria sa supremă, a remarcat și prețul pe care îl cerea Africa bărbaților nefamiliarizați cu rigorile și ispitele ei. „E dificil pentru orice om care nu a trecut prin experiențe similare cu ale noastre să înțeleagă de cât autocontrol a trebuit să dăm dovadă fiecare, câte 15 ore în fiecare zi, într-un mediu înconjurător ca al nostru“, scria el referindu-se la trecerea prin întunecata pădure Ituri. Când a aflat pentru prima dată de unele dintre cruzimile și ravagiile ariergardei, Stanley a notat în jurnalul său că majoritatea cititorilor vor concluziona eronat că acei oameni erau „păcătoși de la început“. Oamenii din lumea civilizată, și-a dat seama seama Stanley, nu-și puteau imagina schimbările suferite de acei bărbați după plecarea din Anglia.

„Acasă, acești bărbați nu aveau niciun motiv să-și arate cruzimea naturală... și au fost deodată transplantați în Africa și în miezul mizeriilor ei. Au fost privați de carne, pâine și vin, de cărți, de ziare, de societatea și influența prietenilor lor. I-a cuprins febra, care le-a distrus mintea și trupul. Natura lor bună a fost pusă pe fugă de anxietate. Amabilitatea a fost sleită de trudă. Veselia a cedat locul chinurilor interioare... până când au ajuns doar niște umbre, moral și fizic, comparativ cu ceea ce fuseseră în societatea engleză.“

Stanley descria ceea ce economistul George Loewenstein numește „distanța empatică rece-cald”: incapacitatea, în timpul unei perioade la rece, rațională și liniștită, de a aprecia felul cum ne vom comporta în timpul unui moment fierbinte, de pasiune și ispită. Acasă, în Anglia, se poate ca acei bărbați să fi intenționat, la rece, să se comporte într-o manieră plină de virtute, dar nu-și puteau imagina cât de diferite vor fi trăirile lor în junglă. Distanța empatică rece-cald continuă să fie una dintre cele mai cunoscute provocări adresate autocontrolului, fie și în variante mai puțin extreme. Ne confruntăm cu distanțe de acest tip similare mai degrabă celei sesizate de o prietenă de-a noastră care a crescut într-o comunitate din Canada. Era singurul copil al acelei comunități, alcătuită în mare parte din hipioți idealiști. Printre năzuințele acestora se număra și aceea de a consuma numai cele mai sănătoase și mai naturale alimente. Totuși, mama ei credea că un copil are voie să mănânce din când în când și biscuiți de la supermarket. Pentru a-i cumpăra, mama ei trebuia să îndure o grămadă de glume și de predici despre efectele negative ale zahărului, despre pericolele alimentelor nesănătoase care îngrașă, despre imoralitatea de a susține corporațiile internaționale de produse alimentare. În pofida acestor comentarii, ea continua să-i cumpere fetiței biscuiți, dar curând a dat piept cu o altă problemă. Biscuiții tot dispăreau. Seara târziu, după ce se împărțeau substanțe naturale precum vinul și canabisul, voința locuitorilor comunității se epuiza, iar dezaprobarea acestora față de alimentele nesănătoase ale corporațiilor nu se mai potrivea cu pofta pentru biscuiții Oreo. Unii părinți trebuie să ascundă biscuiții de copii; această mamă a descoperit că fiica ei era singura persoană de care nu trebuia să ascundă ceva prin casă. Trebuia ca biscuiții să fie ascunși pentru că adulții sufereau de distanța empatică rece-cald. Ziua, ei erau împotriva alimentelor nesănătoase, fără să-și dea seama cât de mult își doreau acei biscuiți dăunători atunci când erau obosiți și drogați.

Atunci când stabilești reguli privitoare la modul în care vrei să te porți pe viitor, de cele mai multe ori te afli într-o stare de calm și relaxare, așa că îți iei angajamente lipsite de realism.

— E foarte ușor să te convingi să ții regim când nu ți-e foame, spune Loewenstein, profesor la Universitatea Carnegie Mellon.

Și este foarte ușor să practici abstenența sexuală atunci când nu ești stimulat sexual, așa cum au constatat Loewenstein și Dan Ariely, punându-le

unor tineri adulți heterosexuali niște întrebări personale. Dacă, să zicem, ar fi atrași de o femeie, iar aceasta le-ar propune sex în trei cu un alt bărbat, ar accepta? Și-ar putea imagina că fac sex cu o femeie în vârstă de 40 de ani? S-ar putea simți vreodată atrași de o fetiță de 12 ani? Pentru a convinge o femeie să se culce cu ei, ar minți-o că o iubesc? Ar continua să încerce după ce ea a spus nu? Ar încerca să o îmbete sau să o drogheze pentru a-i slăbi rezistența?

Când bărbații au răspuns la aceste întrebări în laborator, așezați în fața unui calculator – o stare eminamente rece –, ei au crezut sincer că ar fi foarte puțin probabil să facă vreodată oricare dintre aceste lucruri. Totuși, într-o altă etapă a experimentului, bărbații au fost instruiți să răspundă la întrebări în timp ce se masturbau și într-o stare de puternică excitație sexuală. În acea stare fierbinte, ei au cotate ca fiind mult mai probabile toate acele scenarii. Ceea ce păruse atât de puțin probabil începuse să intre tot mai mult pe tărâmul posibilității. A fost doar un experiment, dar el a arătat cum starea de sălbăticie poate ajunge pe oricine. Ea încinge lucrurile, iar inimaginabilul devine imaginabil.

Am afirmat că voința este forța cea mai mare a oamenilor, însă cea mai bună strategie este să nu te bazezi pe ea în toate situațiile. Păstrează-o pentru situații de urgență. Așa cum a descoperit Stanley, există trucuri mentale care îți permit să-ți conserve voința pentru momentele când îți este indispensabilă. În mod paradoxal, e nevoie de voință pentru a pune în practică aceste tehnici, dar, pe termen lung, ele te lasă mai puțin epuizat în fața momentelor când e nevoie de tărie pentru a supraviețui.

LEGĂTURI CARE UNESC

Stanley s-a confruntat pentru prima dată cu neajunsurile Africii la vârsta de 30 de ani, când *New York Herald* l-a trimis să-l găsească pe Livingstone undeva pe acest continent. El și-a petrecut prima parte a călătoriei înaintând cu greu printr-o mlaștină și luptându-se cu malaria, care l-a făcut să delireze timp de o săptămână, asaltat de „viziuni nebunești, de pulsații frenetice în creier și de o stare cumplită de rău“. Apoi, întreaga expediție abia a reușit să evite să fie masacrată în toiul unui război civil

local. După șase luni de călătorie, atâția muriseră sau dăduseră bir cu fugiții încât, chiar și după ce au fost înlocuiți, Stanley nu mai avea decât 34 de oameni, aproape un sfert dintre membrii inițiali ai expediției, număr periculos de mic pentru a călători prin teritoriul ostil pe care îl aveau în față. Stanley a fost zgâlțâit de noi puseuri de febră și s-a simțit deprimat de avertizările unor călători arabi cu experiență cum că va muri dacă va continua așa. Dar, într-o seară, între două reprize de febră, el a scris la lumina lumânării o notiță pentru sine însuși:

„Am făcut un jurământ solemn și solid, un jurământ pe care să-l respect cât mai am în mine un licăr de viață: acela de a nu mă lăsa ispitit să-mi încalc hotărârea luată, de a nu renunța vreodată la căutare până când nu-l găsesc pe Livingstone în viață sau până când nu-i găsesc cadavrul... Nimeni, niciun om nu mă va opri, ci doar moartea. Și moartea – nici măcar ea; nu trebuie să mor, nu am să mor, nu pot să mor!“

Cu tot cu febră și cu viziunile nebunești, e greu să ne imaginăm că Stanley chiar credea că notița sa va avea vreo înrăurire asupra morții. Dar actul de a o scrie făcea parte dintr-o strategie de a-și conserva voința pe care o tot folosea cu rezultate remarcabile: preangajamentul. Esența acestei strategii este să te blochezi pe o cale a virtuții. Îți dai seama că te vei confrunta cu ispite teribile, care te pot abate de la calea ta, și că voința îți va slăbi. Așa că faci să devină imposibil – sau cumva inimaginabil de rușinos sau de păcătos – să părăsești acea cale. Tot la preangajament au recurs și Ulise și oamenii lui pentru a rezista cântecelor aducătoare de moarte ale Sirenelor. Ulise a poruncit să fie legat de catarg și să nu fie eliberat oricât de tare ar fi implorat acest lucru. Oamenii lui au apelat la o altă formă de preangajament, astupându-și urechile pentru a nu auzi cântecele Sirenelor. Ei au preîntâmpinat cu totul ispitirea; în general, aceasta se vedește a fi cea mai sigură abordare dintre cele două. Ca să te asiguri că nu o să joci la cazino, e mai bine să stai departe de el, decât să te plimbi printre mese și să contezi pe faptul că prietenii te vor împiedica să mizezi. Și mai bine e să-ți înscrii numele pe lista celor care nu au voie să încaseze vreun ban dacă au câștigat (unele cazinouri din anumite state țin o astfel de listă).

Desigur, nimeni nu poate anticipa toate ispitele, mai ales în ziua de azi. Indiferent ce faci pentru a evita cazinourile fizice, nu ești niciodată

departe de cele virtuale, ca să nu mai vorbim de restul atracțiilor disponibile tot timpul pe internet. Însă tehnologia care dă naștere unor noi păcate face posibile și noi strategii de preangajament. Un Ulise modern poate încerca să se lege de browser-ul său cu un soft care să-l împiedice să asculte sau să viziteze anumite site-uri. Un Stanley modern poate utiliza internetul în același mod în care exploratorul s-a folosit de rețelele sociale ale timpului său. În scrisorile sale particulare, în telegramele către ziar și în declarațiile publice, Stanley a promis în mod repetat că-și va atinge țelurile și că se va purta onorabil – și știa, după ce a devenit faimos, că orice eșec al său va apărea în ziare. Ținându-le oamenilor săi predici pioase despre pericolele de a se îmbăta și despre necesitatea de a evita tentațiile sexuale în Africa, el știa cât de răsunătoare vor fi propriile sale abateri. Creând, pentru propria persoană, o *persona* publică de tipul Bula Matari, inexorabilul Spărgător de stânci, el s-a obligat pe sine însuși să se păstreze la înălțime. Ca urmare a jurămintelor și a imaginii sale, spune Jeal, „Stanley a făcut de dinainte să-i fie imposibil să eșueze din cauza slăbirii voinței“.

În ziua de azi, nu e nevoie să fii renumit pentru faptul de a-ți face griji că-ți distrugi imaginea din cauza unei voințe slabe. Te poți preangaja pe o cale a virtuții folosindu-te de instrumente ale rețelelor sociale care îți expun păcatele, cum ar fi *Regimul de Umilire Publică*, urmat de un scriitor pe nume Drew Magary. El a jurat să se cântărească în fiecare zi și să posteze imediat rezultatele pe Twitter – ceea ce a și făcut și a slăbit 27 de kilograme în cinci luni. Dacă preferi să pui pe altcineva să se ocupe de umilire, îți poți instala un program de la Covenant Eyes care va monitoriza locurile pe unde navighezi pe internet, iar apoi va trimite prin e-mail o listă cu site-urile vizitate de tine spre orice persoană pe care ai desemnat-o dinainte. Sau poți semna un contract cu stickK.com, o companie creată de doi economiști de la Yale – Ian Ayres și Dean Karlan – și de un absolvent, Jordan Goldberg. Site-ul îți permite să-ți alegi orice scop dorești – să slăbești, să nu-ți mai rozi unghiile, să folosești mai puțini combustibili fosili, să încetezi să-ți mai suni un fost sau o fostă –, împreună cu o pedeapsă care îți va fi administrată de îndată dacă nu-ți atingi scopul. Te poți monitoriza singur sau poți alege un arbitru care să facă rapoarte privitoare la reușita sau la eșecul tău. Pedeapsa poate să însemne doar o rundă de e-mailuri trimise de stickK.com către lista de suporteri desemnați de tine – prieteni și rude, în general, dar poți selecta și câțiva dușmani. De asemenea,

pedeapsa poate să rezide și în niște costuri financiare, fixând o plată automată de pe cardul tău pentru o cauză caritabilă. Ca să fii și mai determinat, poți desemna ca beneficiar al plății o cauză „anticaritabilă”, adică un grup pe care detești să-l susții – cum ar fi, de exemplu, biblioteca prezidențială a lui Bill Clinton sau a lui George W. Bush. Deloc surprinzător, utilizatorii stickK.com par să fie motivați de mizele financiare (așa cum a fost și Stanley – știa că trebuie să facă rost de reportaje pentru a vinde ziare și cărți) și de prezența unui arbitru. Persoanele care fac un contract fără pedeapsă financiară sau fără arbitru înregistrează o cotă de reușită de numai 30%, în vreme ce procentajul de succes al aceloră cu pedeapsă și arbitru este de aproape 80%, tot așa cum cei care riscă mai mult de o sută de dolari se descurcă mai bine decât cei ce riscă sub 20 de dolari – sau cel puțin așa se afirmă pe stickK.com, site-ul neverificând independent rezultatele. Se presupune că rata reală de succes este mai mică pentru că unii arbitri ezită să raporteze eșecurile, fapt care ar aduce prejudicii financiare prietenilor lor. Dar, oricare ar fi nivelul succesului, subiecții reprezintă în mod evident un eșantion autoselectat de persoane deja motivate să se schimbe, așa că e greu de știut ce impact au contractele de pe stickK.com. Însă eficiența unor contracte cu monitorizare și penalități a fost demonstrată independent, într-un experiment offline mult mai riguros, coordonat de Karlan și de alți economiști și având drept subiecți mai mult de două mii de fumători din Filipine care afirmau că vor să se lase de fumat.

Economiștii le-au oferit aleatoriu unora dintre acești fumători un contract de angajament cu o bancă, prin intermediul căruia beneficiau de șansa săptămânală de a face o depunere într-un cont fără dobândă. Se recomanda ca fumătorii să depoziteze în cont suma pe care o cheltuiau în mod obișnuit pe țigări, dar acest lucru nu era obligatoriu – în fiecare săptămână ei își puteau pune în cont cât de mult doreau sau deloc (și mulți dintre fumători au ajuns până la urmă să nu mai depună nimic). După șase luni, urmau să facă o analiză a urinei. Dacă, în urma analizei, în corpul subiecților se găsea nicotină, li se confiscau toți banii din cont (pe care banca urma să-i doneze pentru o cauză caritabilă). Din punct de vedere strict financiar, nu era nici pe departe strategia ideală de investiții pentru fumătorii care au acceptat contractul. Își puteau garanta pur și simplu un venit mai bun depunând banii într-un cont de economii cu dobândă. Ei nu doar că au renunțat la șansa de a primi dobândă, dar s-au expus și riscului de a pierde

totul – și, într-adevăr, după cele șase luni, mai bine de jumătate dintre ei au picat testul. Nevoia de a fuma a fost atât de puternică, încât cei mai mulți i-au cedat, chiar dacă știau că își vor pierde banii.

Vestea bună este totuși că acest stimulent chiar i-a ajutat pe unii dintre fumători să se lase de fumat, iar aceștia au renunțat la țigări chiar și după ce au trecut testul celor șase luni și au intrat în posesia banilor din cont. În acel moment, programul s-a încheiat oficial, așa că subiecții nu se așteptau să fie monitorizați pe mai departe. Dar cercetătorii au dorit să vadă cât de durabile sunt efectele, așa că au mai așteptat șase luni, iar după un an i-au luat prin surprindere pe toți subiecții, cerându-le să mai facă o analiză de urină. Chiar dacă oamenii nu mai fuseseră stimulați financiar să stea departe de nicotină, efectele programului continuau să se manifeste. În comparație cu un grup de control căruia i s-a propus un alt program de renunțare la fumat, era mai probabil ca 40% dintre fumătorii cu contract de angajament să nu mai aibă nicotină în sânge după un an. Stimulați să se abțină temporar de la fumat, devenise mai probabil ca ei să facă o schimbare de durată în viața lor. Ceea ce a început ca un preangajament s-a transformat în ceva permanent și mai bun: un obicei.

CU CREIERUL PE PILOT AUTOMAT

Imaginează-ți pentru o clipă că ești Henry Stanley și că te trezești într-o dimineață mai de rău augur decât altele. Ieși din cort în pădurea tropicală Ituri. E întuneric, bineînțeles. E la fel de întuneric de patru luni. Stomacul, distrus în expedițiile africane anterioare de paraziți, boli recurente și doze masive de chinină și de alte leacuri, îți este și mai afectat ca de obicei. Tu și oamenii tăi ați fost reduși la a mânca fructe de pădure, rădăcini, ciuperci, larve, omizi, furnici și melci – atunci când sunteți suficient de norocoși pentru a le găsi. În ultima vreme, cel mai apropiat de o masă bună a fost măgarul, pe care l-ai împușcat pentru a avea cu toții ce mânca. Vorace, oamenii tăi au consumat fiecare bucățică din el, ba chiar s-au bătut pe copite și au lins cu disperare sângele de pe jos, înainte să fie absorbit de sol.

Zeci de oameni au fost atât de betegiți – de foame, boală, răni și ulcerații – încât a trebuit să fie lăsați în urmă, într-un loc din pădure numit

în mod macabru Tabăra de Înfometare. I-ai luat cu tine pe cei mai sănătoși pentru a căuta de mâncare, dar au murit pe drum și mâncare tot nu ai găsit. Te temi că te-ai dus dintr-o tabără de înfometare într-alta și ai început să-ți imaginezi, cu detalii morbide, că tu și ceilalți vă veți prăbuși și veți muri în pădure. Vezi în fața ochilor reacția insectelor la moartea fiecăruia om: înainte să apuce să se răcească, va veni un „cercetaș“, apoi doi, apoi o armată întreagă și, în cele din urmă, miriade de insecte galbene care se hrănesc cu mortăciuni, cu capetele împodobite de coarne strălucitoare; și, în câteva zile, va rămâne doar un strat de zdrențe, având la unul dintre capete un craniu alb și neted.

Însă în această dimineață nu ai murit încă. Nu e nimic de mâncare în tabără, dar măcar ești în viață. Acum, că te-ai trezit și te-ai ocupat de primele nevoi biologice ale dimineții, ce urmează să faci mai departe?

Pentru Stanley, asta era o decizie ușoară: să se bărbierească. Așa cum avea să-și amintească mai târziu unul dintre servitorii săi din Anglia:

— Mi-a spus asta deseori: că, în diversele sale expediții, își făcuse o regulă din a se bărbieri întotdeauna cu grijă; mi-a spus că de multe ori se bărbiera cu apă rece sau cu brice tocite.

De ce ar insista să se bărbierească o persoană moartă de foame? Când l-am chestionat pe biograful lui Stanley în legătură cu meticulozitatea extremă a acestuia în junglă, Jeal ne-a spus că era manifestarea tipică a faptului că era ordonat.

— Stanley încerca tot timpul să aibă un aspect curat – și cu hainele la fel – și punea mare preț pe claritatea scrisului său de mână, pe starea în care se aflau jurnalele și cărțile și pe organizarea cutiilor lui, spune Jeal. La fel, prețuia curățenia rânduielilor lui Livingstone. Ordinea nu putea fi decât un antidot contra forțelor distructive ale naturii din jur.

Stanley însuși a dat o explicație similară nevoii sale de a se bărbieri în junglă: „M-am afixat întotdeauna având cel mai îngrijit aspect posibil, atât din disciplină autoimpusă, cât și din respect de sine.“

Sigur, te-ai putea gândi că era mai bine ca energia consumată pentru a se bărbieri în junglă să o dedice căutării de mâncare. Nu cumva acest exercițiu de autocontrol te lasă mai epuizat și mai puțin capabil să-ți exerciți voința pentru ceva vital? Dar obiceiuri sistematice ca acesta pot de fapt ca pe termen lung să îmbunătățească autocontrolul și disciplina interioară, declanșând procese mentale automate care nu necesită prea multă energie.

Credința lui Stanley în legătura dintre ordinea exterioară și disciplina interioară a fost confirmată în urma unor studii remarcabile. Într-un experiment, un grup de participanți a răspuns la întrebări stând într-o sală de laborator plăcută și curată, în timp ce alții au stat într-un loc care i-ar face pe părinți să zbiere „Fă-ți curat în cameră!”. Cei din camera în dezordine au obținut punctaje mai scăzute la multe dintre categoriile măsurate, cum ar fi lipsa disponibilității de a aștepta o săptămână pentru o sumă mai mare de bani și acceptarea imediată a unei sume mai mici. Când s-au oferit gustări și băuturi, cei din sala curată au ales mere și lapte în loc de dulciuri și răcoritoare cu zahăr, preferate de tovarășii lor din cocină.

Într-un experiment asemănător, realizat online, unii dintre participanți au răspuns la întrebări pe un site curat și frumos creat, unde totul era corect poziționat și unde nu existau greșeli de ortografie. Altora le-au fost puse aceleași întrebări pe un site neîngrijit, cu greșeli de ortografie și alte probleme. Pe site-ul dezordonat, oamenii s-au arătat înclinați să spună că mai degrabă ar juca jocuri de noroc decât să meargă la sigur, că ar înjura, că ar accepta o răsplată imediată deși mai mică, în loc să aștepte una mai mare mai târziu. De asemenea, site-ul dezordonat a obținut și sume mai mici donate pentru cauze caritabile. Caritatea și generozitatea au fost puse în legătură cu autocontrolul, în parte pentru că e nevoie de autocontrol pentru a depăși egoismul nostru animalic natural și în parte pentru că, așa cum vom vedea mai târziu, a te gândi la alții poate duce la sporirea propriei discipline de sine. Site-urile ordonate, asemenea sălilor curate de laborator, generau indicații subtile care îi direcționau pe oameni inconștient către decizii disciplinate și acțiuni de ajutorare a altora.

Bărbierindu-se în fiecare zi, Stanley putea beneficia de același tip de direcționare ordonată fără să fie nevoie să consume prea multă energie mentală. Nu trebuia să ia în fiecare dimineață o hotărâre conștientă de a se bărbieri. După ce și-a folosit voința pentru a face din asta un obicei, a devenit un proces mental relativ automat care cerea puțină voință sau deloc. Comportamentul său conștiincios în Tabăra de Înfometare era unul extrem, dar se potrivea unui tipar sesizat de curând de Baumeister, alături de Denise de Ridder și Catrin Finkenauer, două cercetătoare olandeze care au coordonat analiza unei serii extinse de studii, publicate și nepublicate, despre persoanele care obțineau punctaje ridicate la evaluarea autocontrolului din testele de personalitate. Aceste studii vorbeau despre experimente

ce implicau o diversitate de comportamente, pe care cercetătoarele le-au împărțit în două categorii mari: în principal automate și în principal controlate. Recurgând la logică, ele au presupus că oamenii cu un autocontrol ridicat au tendința de a și-l exercita cel mai evident în comportamentele pe care le controlează cel mai mult. Cu toate acestea, când rezultatele au fost însumate într-o metaanaliză, a reieșit tiparul exact opus. Persoanele cu autocontrol ridicat se făceau remarcate prin comportamente care aveau loc mai mult sau mai puțin automat.

La început, cercetătoarele au fost derutate. Rezultatele lor sugerau că nu ne folosim de autocontrol în comportamentele controlabile. Cum se poate asta? Ele și-au verificat și reverificat codificările și calculele, dar acesta era într-adevăr rezultatul. Doar atunci când au revenit la studiile de la care porniseră au început să înțeleagă ce însemna acest rezultat. Însemna o schimbare serioasă în modul de a gândi autocontrolul.

Comportamentele pe care le-au codificat ca automate aveau tendința de a fi legate de obiceiuri, în vreme ce tipurile de comportamente mai controlate tindeau să fie neobișnuite sau să reprezinte acțiuni întreprinse o singură dată. S-a dovedit că autocontrolul este mai eficient atunci când oamenii se folosesc de el pentru a-și crea obiceiuri bune și a renunța la obiceiurile rele. Era mai probabil ca persoanele cu autocontrol să folosească prezervativul în mod regulat și să evite obiceiuri precum fumatul, mâncatul compulsiv și consumul exagerat de alcool. Era nevoie de voință pentru a crea tipare de comportament sănătos – motiv pentru care persoanele cu mai multă voință erau mai capabile să o facă – dar, odată obiceiurile create, viața se putea desfășura lin în anumite laturi ale vieții.

Un alt rezultat neașteptat al metaanalizei a dezvăluit faptul că autocontrolul era deosebit de util pentru a obține performanțe la școală și la locul de muncă, în vreme ce efectele cele mai slabe vizau obiceiurile alimentare și de dietă. Deși oamenii cu autocontrol ridicat se descurcau mai bine în a-și ține sub control greutatea, efectul era mult mai slab în alte compartimente ale vieții lor. (Vom discuta motivul acestei separări – plus acuzațiile aduse dietei – într-un capitol ulterior.) Autocontrolul le aducea avantaje moderate sub aspectul sprijinului în a se simți echilibrați emoțional (a fi fericiți, a avea o stimă de sine sănătoasă, a evita depresia) și a se înțelege cu prietenii apropiați, cu partenerii de cuplu și cu rudele. Dar cele mai mari avantaje ale autocontrolului s-au înregistrat la școală și la locul de muncă, oferind

o dovadă în plus că studenții și angajații buni tind să se bazeze pe obiceiurile bune. În general, șefii de promoție nu sunt genul care să stea să studieze toată noaptea de dinaintea unui examen important – ei studiază pe tot parcursul semestrului. Angajații care au rezultate bune în mod constant pe o perioadă lungă tind să reușească pe termen îndelungat.

Printre profesorii universitari, de exemplu, a obține titlul universitar este o încercare majoră și o piatră de hotar, iar la majoritatea universităților investirea depinde serios de publicarea unor lucrări originale și de înaltă clasă. Cercetătorul Bob Boice a analizat obiceiurile de scriitură ale tinerilor profesori aflați la început de drum și le-a urmărit parcursul pentru a vedea cum s-au descurcat. Deloc surprinzător, într-o activitate în care nu există un șef real și nimeni nu-ți stabilește un orar și nu-ți spune ce să faci, acești tineri profesori au avut o varietate de abordări. Unii au strâns informații până când s-au simțit pregătiți, iar apoi au conceput un manuscris, implicând un consum intens de energie, pe parcursul a circa una-două săptămâni, cu zile prelungite de muncă și probabil și noaptea până târziu. Alții au avansat într-un ritm mai constant, încercând să scrie câte una-două pagini pe zi. Alții au fost între. Când Boice a revenit câțiva ani mai târziu pentru a monitoriza grupul, a descoperit că drumurile subiecților se separaseră extrem. Cei care scriseseră câte ceva în fiecare zi se descurcaseră bine și, în general, obținuseră titlul. Așa-numiții „scriitori compulsivi” se descurcaseră mult mai puțin bine și mulți dintre ei își întrerupseseră cariera. De aici rezultă clar că sfatul cel mai bun pentru tinerii scriitori sau profesori în devenire este acela de a scrie în fiecare zi. Folosește-te de autocontrol pentru a-ți crea un obicei zilnic și pe termen lung vei scrie mai mult, cu mai puțin efort.

Adesea ne gândim la voință în termeni eroici, ca la un act unic, săvârșit într-un moment crucial al vieții – să bagi viteză pe ultima sută de metri la maraton, să treci prin chinurile facerii, să suporti o jignire, să faci față unei crize, să rezisti unei ispite aparent irezistibile, să respecti un termen-limită imposibil. Toate acestea sunt performanțe care-ți rămân în minte și care devin cele mai bune întâmplări de povestit. Chiar și cei mai critici biografi ai lui Stanley au salutat avântul său de a-și termina la timp scrierile literare. După încheierea acelei groaznice călătorii în pădurea Ituri și după revenirea la civilizație, a scris un bestseller internațional: *In Darkest Africa*. Lucrând de la șase dimineața la 11 noaptea, a scris cele 900 de pagini ale celor două volume în numai 55 de zile – scriere compulsivă în varianta

cea mai extremă. Însă nu ar fi putut realiza atât de rapid o cronică a acelei expediții fără notițele generoase și ordonat așezate pe care le-a făcut pe parcurs. Făcându-și un obicei din a scrie în fiecare zi, tot așa cum se bărbierea, el a continuat să scrie zi de zi, păstrându-și voința pentru următoarea surpriză neplăcută venită din junglă.

DAR GATA DESPRE MINE

La 33 de ani, la scurtă vreme după ce l-a găsit pe Livingstone, Stanley s-a îndrăgostit. Se considerase întotdeauna fără speranță în privința femeilor, dar, după revenirea la Londra, celebritatea abia câștigată a dus la înmulțirea ocaziilor sociale. A întâlnit astfel o americană venită în vizită, pe Alice Pike. Ea avea doar 17 ani, jumătate din vârsta lui, iar el a notat în jurnal că era „foarte ignorantă în privința geografiei Africii și mă tem că și în privința a orice altceva”. Dar a fost cucerit și, după o lună, cei doi se logodeau. Au căzut de acord să se căsătorească după ce Stanley se va întoarce din următoarea lui expediție. A pornit de pe coasta de est a Africii, având cu el fotografia ei, învelită într-o pânză rezistentă la apă, pe care o ținea lângă inimă, oamenii săi trăgând la rame pentru a pune în mișcare o ambarcațiune de șapte metri numită *Lady Alice*, de care Stanley s-a folosit pentru a face primul înconjur din lume al marilor lacuri din inima Africii. Apoi, după ce a călătorit 5.600 de kilometri, Stanley a luat-o spre vest – cea mai periculoasă parte a călătoriei. Avea de gând să meargă cu *Lady Alice* în jos pe râul Lualaba, indiferent unde l-ar duce acesta – la Nil (teoria lui Livingstone), poate la Niger, poate la Congo (bănuiala lui Stanley, care s-a dovedit a fi corectă). Nimeni nu știa, pentru că până și neînfricații negustori arabi de sclavi fuseseră intimidați de poveștile războinicilor canibali din josul râului.

Înainte de a coborî pe râu, Stanley i-a scris logodnicei sale, spunându-i că avea doar 53 de kilograme și că slăbise 30 de kilograme de când se văzuseră ultima oară. Printre principalele sale afecțiuni s-a numărat un alt puseu de malarie, care l-a făcut să aibă frisoane într-o zi când afară erau 60 de grade Celsius. Se aștepta la încercări și mai grele de acum încolo, dar nu pe ele a pus accentul în ultima scrisoare pe care o mai putea expedia

înainte de a ajunge pe cealaltă coastă a Africii. „Iubirea mea pentru tine nu s-a schimbat cu nimic, tu ești visul meu, punctul meu de sprijin, speranța și farul meu călăuzitor“, îi scria el. „În această lumină am să te ador până când ne vom revedea sau până când moartea mă va răpi.“

Stanley s-a agățat de această speranță cale de încă 5.600 de kilometri, navigând cu *Lady Alice* pe râul Congo și supraviețuind atacurilor canibalilor care intonau strigătul de război „Niama! Niama!“ – „Carne! Carne!“ Numai jumătate dintre tovarășii săi au ajuns la capătul călătoriei, pe malul Oceanului Atlantic, călătorie care a durat aproape trei ani și a costat viața fiecărui european, cu excepția lui Stanley. După ce a ajuns în lumea civilizată, Stanley a căutat cu febrilitate scrisori de dragoste de la logodnica lui. A găsit în schimb o notă informativă de la editorul său, cu niște vești ciudate (și cu folosirea dubioasă a semnului exclamării): „Ajung acum la un subiect delicat, despre care m-am frământat mult dacă să-ți scriu acum sau să aștept să sosești. Totuși, sunt de părere că pot la fel de bine să-ți spun imediat că prietena ta Alice Pike s-a căsătorit!“ Stanley a fost la pământ să audă că femeia visurilor sale l-a abandonat (pentru fiul unui producător de cale ferată din Ohio) și abia dacă s-a mai liniștit primind o scrisoare în care ea îl felicita pentru expediție și îi pomenea în treacăt despre căsătoria ei, recunoscând faptul că *Lady Alice* „s-a dovedit o prietenă mai adevărată decât cea Alice după care a fost botezată“. Pentru Stanley, această logodnă a fost o dovadă în plus a incapacităților sale romantice. Era clar că traversase Africa ținând la piept fotografia femeii nepotrivate.

Dar, oricât de prost au ieșit lucrurile, Stanley tot s-a ales cu ceva de pe urma relației și a acelei fotografii: o distragere de la propria lui stare lamentabilă. Poate că s-a păcălit singur în privința loialității ei, dar, în timpul călătoriei, a fost suficient de deștept pentru a se concentra pe „punctul de sprijin“ și pe „farul călăuzitor“, aflate la mare distanță de peisajul macabru în care se afla el. A fost o variantă mai elaborată a strategiei de succes folosite de copii în experimentul clasic cu bezeaua. Cei care au continuat să se uite la beza și-au epuizat rapid voința și au cedat tentației de a o mânca imediat; cei care și-au distras atenția uitându-se prin încăpere (sau uneori acoperindu-și pur și simplu ochii) au reușit să reziste. La fel, paramedicii le distrag pacienților atenția de la durere vorbind cu ei despre orice, mai puțin despre boala lor, iar moașele încearcă să le împiedice pe femeile în travaliu să închidă ochii (ceea ce le-ar permite să se concentreze pe durere).

Sunt recunoscute avantajele a ceea ce Stanley numește „uitare de sine“. El a pus căderea ariergardei pe seama deciziei căpeteniei acesteia de a sta atât de mult în tabără, așteptând la nesfârșit sosirea de noi însoțitori, în loc să se aventureze mai repede în junglă, în propria sa expediție. „Leacul pentru presimțirile și îndoielile lor stătea în acțiune, nu în îndurarea unei monotonii ucigătoare“, scria el. Oricât de groaznic era pentru Stanley să meargă prin pădure împreună cu niște oameni bolnavi, hămesiți și muribunzi, „treburile călătoriei, care nu se mai terminau, erau prea acaparatoare și interesante pentru a mai lăsa loc gândurilor josnice“. Stanley vedea în muncă o evadare mentală:

„Pentru a mă proteja împotriva disperării și a nebuniei, a trebuit să recurg la uitare de sine; la interesul generat de atribuțiile mele. ...M-am simțit răsplătit știind că tovarășii mei erau tot timpul conștienți de faptul că făceam tot ce-mi stătea în putință și că mă simțeam legat de ei printr-o solidaritate împărtășită și prin țeluri comune. Asta m-a încurajat să mă abandonez unei datorii în slujba aproapelui și a fost un întăritor moral.“

Această discuție despre „solidaritate împărtășită“ și „datorie în slujba aproapelui“ poate trezi bănuieli de laudă de sine, venind din partea cui-va cu reputația lui Stanley de severitate și rezervă. Până la urmă, acesta este bărbatul cunoscut pentru cea mai rece regăsire din istorie: „Doctorul Livingstone, presupun?“ Chiar și victorienilor întâmpinarea li s-a părut ridicol de țeapănă pentru doi englezi care se întâlnesc în mijlocul Africii. Însă, după spusele lui Jeal, mai relevant în privința celebrei replici este faptul că Stanley nu a rostit-o niciodată. Prima ei menționare apare în articolul expedit celor de la *New York Herald*, scris la multă vreme după întâlnire. Se pare că Stanley, suferind de nesiguranță cronică din cauza trecutului său la casa de corecție, a inventat ulterior această replică pentru a părea mai demn. El a admirat întotdeauna credoul tenace al gentlemanilor explora-tori britanici și uneori a încercat să le imite sângele rece, arborând un aer calm în privința aventurilor sale. Dar îi lipsea flerul acestora – și discreția lor. În timp ce ei omiteau sau minimalizau ciocnirile violente și măsurile disciplinare luate pe parcursul expedițiilor lor în Africa, Stanley exage-ra mult aceste aspecte, în parte pentru a părea mai dur, în parte pentru a vinde ziarele și cărțile.

Ca urmare, Stanley s-a ales cu reputația de cel mai dur și mai violent explorator al vremii sale, când de fapt a fost neobișnuit de uman față de africani, chiar comparativ cu blândul Livingstone, după cum demonstrează Jeal. Pentru epoca sa, Stanley a fost remarcabil de lipsit de prejudecăți rasiale. El vorbea fluent swahili și a stabilit legături pe viață cu tovarășii săi africani. Îi pedepsea aspru pe ofițerii albi care se purtau urât cu negrii aflați sub comanda lor și i-a împiedicat în permanență pe oamenii săi să comită acte de violență sau alte nelegiuiri față de sătenii de-acolo. Deși s-a implicat din când în când în lupte atunci când negocierile și darurile nu-și făceau efectul, imaginea cu Stanley care își croiește drum prin inima Africii cu arma în mână este un mit. Secretul reușitei sale stă nu în bătăliile pe care le-a descris atât de viu, ci în cele două principii pe care le-a rezumat după ultima sa expediție:

„Din cauza stresului concret al pericolului iminent, am aflat în primul rând că autocontrolul e mai indispensabil decât praful de pușcă, iar în al doilea rând că un autocontrol permanent ca răspuns la provocarea călătoriilor prin Africa este imposibil fără o simpatie reală, din inimă pentru băștinașii cu care ai de-a face.“

Așa cum a înțeles Stanley, autocontrolul nu e egoist. Voința ne permite să ne înțelegem cu ceilalți și să depășim impulsuri bazate pe interese personale pe termen scurt. Este aceea lecție pe care comandourile de pușcași marini o învață în timpul unei versiuni moderne a supliciilor lui Stanley: renumitul test al Săptămânii Infernale, în care trebuie să alerge, să înoate, să se cațăre tot timpul, plus tremuratul pe care trebuie să-l îndure după numai cinci ore de somn. Cel puțin trei sferturi dintre bărbații din fiecare promoție nu reușesc de regulă să-și încheie formarea, iar supraviețuitorii nu au neapărat mușchii cei mai mari, după cum afirmă Eric Greitens, ofițer SEAL. Amintindu-și de tovarășii săi care au supraviețuit Săptămânii Infernale, el subliniază singura calitate pe care o aveau în comun: „Au avut capacitatea de a trece dincolo de propria lor durere, de a-și lăsa deoparte propria frică și de a se întreba: cum pot să-l ajut pe cel de lângă mine? Au avut mai mult decât curaj și forță fizică. Au mai avut și o inimă suficient de mare pentru a se gândi și la alții.“

De-a lungul istoriei, cea mai cunoscută modalitate de a-i deturna pe oameni de la comportamentul lor egoist a constatat în învățăturile și poruncile

religioase, iar acestea rămân în continuare o strategie eficientă de autocontrol, așa cum a demonstrat o cercetare despre care vom vorbi mai târziu. Dar ce se întâmplă dacă, la fel ca Stanley, nu ești credincios? După ce și-a pierdut la o vârstă fragedă credința în Dumnezeu și în religie (pierdere pe care a atribuit-o măcelului la care a fost martor în Războiul Civil), el s-a confruntat cu o întrebare care îi vexe pe alți victorienți: cum pot oamenii să continue să aibă moralitate fără constrângerile tradiționale ale religiei? Mulți necredincioși de vază, asemenea lui Stanley, au răspuns prin a fi credincioși doar din gură în public, căutând în același timp modalități laice de a-și inculca simțul „datoriei”. În timpul teribilei explorări a junglei Ituri, el i-a mânat înainte pe oameni citând unul dintre cupletele sale favorite, din *Odă la moartea Ducelui de Wellington*, de Tennyson:

„Not once or twice in our fair island-story,
The path of duty was the way to glory.”*

Oamenii lui Stanley nu i-au apreciat întotdeauna eforturile – rândurile din Tennyson au ajuns foarte cunoscute doar pentru unii dintre ei –, dar abordarea sa întruchipa un principiu corect al autocontrolului: concentrarea-te pe gândurile nobile. Efectele acestei strategii au fost testate de curând de o echipă de cercetători condusă de Kentaro Fujita, de la Universitatea din New York, și de coordonatorul tezei lui de doctorat, Yaacov Trope. Ei s-au folosit de o serie de metode pentru a deplasa procesele mentale ale oamenilor fie la un nivel mai înalt, fie la unul mai scăzut. Nivelul înalt era definit de abstracțiuni și obiective pe termen lung. Nivelul scăzut era opusul. De exemplu, subiecților li s-a cerut să se gândească fie la motivul pentru care au făcut ceva, fie la modul în care au făcut ceva. Întrebările cu „De ce?” împing mintea la niveluri mai înalte de gândire și vizează viitorul. Întrebările cu „Cum” aduc mintea la un nivel scăzut de gândire și vizează prezentul. O altă procedură care a dus la rezultate asemănătoare a fost deplasarea gândurilor oamenilor în sus și în jos pornind de la un concept dat, cum ar fi cuvântul *cântăreț*. Pentru a induce un nivel ridicat de gândire, subiecților li s-a cerut: „Dați-mi un exemplu de cântăreț.” Răspunsul i-a forțat pe aceștia să gândească fie global, fie specific.

* Nu o dată în existența noastră izolată/ Calea datoriei a fost drumul spre glorie. (*N. trad.*)

Aceste manipulări ale stării mentale nu aveau o legătură directă cu autocontrolul. Totuși, la persoanele încurajate să gândească la nivel înalt autocontrolul s-a îmbunătățit, în timp ce la persoanele care au gândit la un nivel inferior s-a înrăutățit. S-a recurs la măsurători diferite în experimente variate, dar rezultatele au fost coerente. După ce oamenii se angajau în gândirea de nivel înalt, era mai probabil să renunțe la o răsplată imediată pentru ceva mai bun pe viitor. Când li s-a cerut să strângă un colac medicinal, subiecții au reușit să o facă pentru mai multă vreme. Rezultatele au arătat că o centrare îngustă, concretă, de tipul *aici și acum*, acționează împotriva autocontrolului, în timp ce una extinsă, abstractă și pe termen lung îl susține. Acesta este unul dintre motivele pentru care credincioșii obțin punctaje relativ mari la testele de autocontrol, în timp ce necredincioșii ca Stanley pot trage foloase de pe urma altor tipuri de gânduri transcendente și de idealuri de durată. Stanley a asociat întotdeauna ambiției sale de glorie personală dorința de a fi „bun“, așa cum și-a imaginat-o pe mama sa că i-ar fi spus pe patul de moarte. El și-a descoperit chemarea alături de Livingstone când a văzut cu ochii lui distrugerea cauzată de rețeaua tot mai mare de negustori arabi și est-africani de sclavi. De atunci înainte, a considerat că a pune capăt comerțului cu sclavi este misiunea vieții sale.

În cele din urmă, ceea ce l-a susținut pe Stanley în strădania de a face față provocărilor din junglă și respingerilor venite din partea familiei, a logodnicei și a autorităților britanice a fost credința sa declarată într-o „datorie sacră“. După standardele moderne, Stanley poate părea bombastic de pios, dar sincer. „Nu am fost adus pe lume pentru a fi fericit“, scria el. „Am fost adus pentru o treabă anume.“ În timpul navigării sale în jos pe râul Congo, chiar scria pentru sine îndemnuri precum „Detest răul și iubesc binele“. În momentul cel mai dramatic al călătoriei pe râu, deznădăjduit de înecarea a doi dintre companionii săi cei mai apropiați, gata el însuși să moară de foame și neîntrezărind vreo perspectivă de a găsi mâncare, s-a consolatat cu cel mai înalt gând pe care și l-a putut aduna:

„Acest biet trup al meu a suferit teribil... A fost degradat, făcut să sufere, consumat și îmbolnăvit și era cât pe ce să se prăbușească sub povara sarcinii de pe umerii săi; însă asta nu a fost decât o mică parte din mine însumi. Pentru că adevăratul meu sine zace adânc îngropat în întuneric

și nu a avut niciodată semeția de a se avânta într-o ambianță atât de miserabilă, asemenea trupului care se împiedică zilnic de ea.“

Ceda oare Stanley, în momentele sale de disperare, în fața religiei și se imagina ca având un suflet? Poate. Dar, ținând cont de toate luptele vieții sale, de toate stratagemele folosite pentru a-și păstra tăria în sălbăticie, pare probabil că avea în minte ceva mult mai laic. „Adevăratul lui sine“, așa cum l-a înțeles Bula Matari, era voința lui.

Oare o putere superioară i-a ajutat pe Eric Clapton și pe Mary Karr să renunțe la băutură?

*Holy Mother, hear my cry,
I've cursed your name a thousand times.
I've felt the anger running through my soul,
Holy Mother, can't keep control.*^{*}

Eric Clapton, melodia *Holy Mother*

*Dacă mi-ar fi spus cineva, chiar și cu un an înainte...
că o să ajung să-mi rostesc în șoaptă păcatele într-un confesional sau
că o să stau în genunchi și o să spun rugăciuni pe rozariu,
m-aș fi spetit de răs. Altă distracție mai plauzibilă? Dansatoare
la bară. Spion internațional. Contrabandistă cu droguri. Asasină.*

Mary Karr, în *Lit*, cartea sa de memorii

În timpul multelor momente suicidare ale lui Eric Clapton, când averea, faima și muzica sa nu-i erau suficiente, cântărețul a fost susținut de un singur gând: dacă se sinucidea, nu ar mai fi putut să bea. Alcoolul era marea și durabila sa dragoste, completată de aventuri serioase cu cocaina, heroina și cu aproape orice alt fel de drog pe care putea pune mâna. Aproape de 40 de ani, când s-a internat pentru prima dată la clinica Hazelden, a suferit un atac în timpul curei de dezintoxicare, pentru că nu spusese personalului

* Sfântă Fecioară, ascultă-mi ruga/ Te-am blestemat de mii de ori/ Am simțit cum mânia îmi umple sufletul/ Sfântă Fecioară, îmi pierd controlul. (engl. în original) (*N. trad.*)

medical că lua și Valium – pe care îl considera un medicament „pentru femei”, atât de neînsemnat, încât nu mai merita menționat.

După ce a ieșit de la dezalcoolizare, Clapton nu a mai băut nimic timp de câțiva ani, însă apoi, într-o seară de vară, în apropierea reședinței sale din Anglia, a trecut cu mașina pe lângă un bar aglomerat și în minte i-a venit ceva.

— Memoria mea selectivă, afirmă el, mi-a spus că a sta la bar într-un local, într-o seară de vară, având în față un pahar înalt de bere cu lime, însemna Raiul pe Pământ și am decis să nu-mi mai amintesc de nopțile pe care le-am petrecut cu câte o sticlă de vodcă, un gram de cocaină și o pușcă alături, gândindu-mă la sinucidere.

A comandat berea și, la scurt timp, era din nou compulsiv și avea gânduri suicidare. Într-o anumită seară, mai ales, a început să lucreze la *Holy Mother*, un cântec în care imploră ajutorul divin. I-a fost afectată cariera și i-a fost distrusă căsnicia, dar nu a renunțat la băutură nici măcar după ce a fost rănit grav într-un accident de mașină, pe când conducea beat. Nașterea fiului l-a inspirat să revină la Hazelden, dar, spre finalul perioadei de reabilitare, încă mai simțea că nu are nicio putere în fața alcoolului. „Eram tot timpul cu gândul la băutură”, scrie în autobiografia sa, *Clapton*. „Eram întru totul îngrozit, absolut disperat.” Într-o noapte, cuprins de panică în camera sa de la clinică, s-a așezat în genunchi și a început să cerșească ajutor.

— Nu aveam nici cea mai vagă idee cu cine stau de vorbă, dar știam pur și simplu că am ajuns la capătul puterilor, își amintește el. Nu mai aveam nimic cu care să mă împotrivesc. Apoi mi-am amintit despre ce auzisem în legătură cu cedarea, ceva ce nu credeam că voi face vreodată, căci mândria mea nu permitea asta, dar știam că nu voi reuși de unul singur, așa că am cerut ajutorul și, așezându-mă în genunchi, am cedat.

Din acel moment, spune el, nu s-a mai gândit niciodată serios să bea, nici măcar în acea zi teribilă când, la New York, a trebuit să identifice cadavrul fiului său, Conor, care murise căzând de la etajul 53.

În acea seară la Hazelden, Clapton a fost deodată binecuvântat cu autocontrol, dar e mai greu de explicat felul în care l-a regăsit decât felul în care și l-a pierdut. Problemele sale cu alcoolul pot fi descrise cu ajutorul unor termeni psihologici preciși. Contrar stereotipului popular, alcoolul nu-ți sporește impulsul de a face lucruri stupide sau distructive, ci doar înălțură rezistențele. El slăbește autocontrolul în două feluri: scăzând nivelul

de glucoză și reducând conștientizarea. Astfel, afectează în principal comportamentele marcate de conflicte interioare, ca atunci când o parte din tine vrea să faci ceva, iar o altă parte nu vrea (de pildă să faci sex cu o persoană nepotrivită, să cheltuiești prea mulți bani, să sari la bătaie sau să mai comanzi o băutură și apoi încă una). Acesta e genul de conflict interior pe care creatorii de benzi desenate îl ilustrau de obicei înfățișând îngerul cel bun pe un umăr și îngerul cel rău pe celălalt, dar, după câteva pahare, nu prea mai e nicio dispută. Îngerul cel bun este concediat. Trebuie să interviu mai devreme și să oprești lucrurile înainte să înceapă, ceea ce nu e o problemă atunci când există, într-un loc ca Hazelden, un personal medical care să facă asta pentru tine. Dar ce anume ți-ar putea da deodată tăria de a o face de unul singur? De ce hotărârea de „a ceda“ l-a făcut pe Clapton să aibă *mai mult* autocontrol?

— Un ateu ar spune probabil că e doar o schimbare de atitudine, spune el, iar într-o anumită măsură e adevărat, însă e mult mai mult decât asta.

Începând de atunci, cântărețul s-a rugat pentru ajutor în fiecare dimineață și seară, îngenunchind, pentru că simțea nevoia de a se umili. De ce să îngenunchezi și să te rogi?

— Pentru că funcționează, pur și simplu, spune Clapton, repetând o descoperire pe care hedoniștii reformati o cunosc de mii de ani.

Uneori se petrece instantaneu, ca în cazul lui Clapton sau al Sf. Augustin, care a declarat că a primit un ordin direct de la Dumnezeu să înceteze să mai bea, moment în care „a dispărut tot întunericul îndoielii“.

Iar uneori e nevoie de ceva vreme, ca în cazul unei agnostice absolut cinice ca Mary Karr, autoarea bestsellerului *Clubul mincinoșilor*, cartea sa de memorii despre cum a crescut într-un oraș cu rafinării de petrol din estul Texasului. După cum se afirmă în memorii, mama ei, care s-a căsătorit de șapte ori, era alcoolică și odată a pus pe foc toate jucăriile fiicei sale și a încercat să o omoare înjunghiind-o. Karr a crescut și a devenit o poetă cunoscută, dar care se lupta cu propriul alcoolism. După o băută care s-a încheiat cu pierderea controlului mașinii pe autostradă, Karr a reușit să nu se mai atingă de alcool și a urmat îndatoritoare recomandarea Alcoolicilor Anonimi de a căuta o putere superioară. Ea a pus o pernă pe podea și a îngenuncheat pentru prima dată în viața ei pentru a rosti o rugăciune – sau cel puțin versiunea ei pentru o rugăciune. Tot ce a putut spune a fost: *Putere superioară, unde dracului ai fost?* Karr continua să nu creadă în niciun

fel de zeitate, dar s-a hotărât să mulțumească în fiecare seară pentru că nu a pus gura pe alcool. Cam la o săptămână după aceea, după cum notează în cartea sa de memorii *Lit*, și-a prelungit rugăciunea nocturnă, adăugând și alte lucruri pentru care era recunoscătoare, iar apoi menționând și alte lucruri pe care și le dorea, ca de pildă banii.

— Mi-a luat cinci minute întregi să mă opresc din a mai cere, îmi amintește ea, și pare o nebunie să o spun, dar, pentru prima dată în săptămână, nu voiam deloc să beau.

A continuat să fie sceptică în legătură cu puterea superioară, iar atunci când membri din grupul Alcoolicilor Anonimi i-au pus în vedere să „cedeze”, ea a protestat:

— Dar dacă nu cred în Dumnezeu? Era ca și cum m-ar fi așezat în fața unui manechin și mi-ar fi spus: îndrăgostește-te de el. Nu poți să-ți impui să simți.

Religia era atât de irațională, dar, la o petrecere la Librăria Morgan, organizată pentru scriitorii din New York, atunci când s-a trezit că e disperată să bea ceva, s-a retras la toaletă, a intrat într-o cabină și și-a prăbușit irațional în genunchi pentru a se ruga: *Te rog, ține-mă departe de băutură. Știu că nu m-am rugat cine știe ce până acum, dar chiar am nevoie. Te rog, te rog, te rog.* Ca și în cazul lui Clapton, și pentru ea a funcționat: „Întreaga dezbatere din capul meu s-a disipat de parcă un vrăjitor ar fi înlăturat-o ca prin farmec.”

Această vrăjitorie poate fi deosebit de greu de înțeles pentru agnostici, grup din care facem și noi parte. (Amândoi suntem niște creștini declasați, care nu-și petrec prea mult timp în genunchi rugându-se la o putere superioară, nici acasă, nici la biserică.) Dar, după ce ne-am uitat peste date, nu am mai avut nicio problemă să credem că există un fel de putere care are efect la întâlnirile în 12 pași și la slujbele religioase. Deși mulți oameni de știință sunt sceptici cu privire la instituțiile care promovează spiritualitatea – și, dintr-un motiv anume, psihologii au fost deosebit de sceptici în privința religiei –, cei care au cercetat autocontrolul au arătat un respect ostil față de rezultatele obținute. Chiar dacă specialiștii în științe sociale nu pot accepta credințele în forțe supranaturale, ei recunosc că religia este un fenomen uman cu o influență profundă, care ajută de mii de ani la dezvoltarea eficientă a mecanismelor de autocontrol. Nu se putea ca Alcoolicii Anonimi să atragă milioane de oameni ca Eric Clapton și Mary Karr dacă

aceștia nu făceau ceva bun. Oare credința într-o putere superioară chiar îți oferă mai mult control asupra propriei persoane? Sau e altceva la mijloc – ceva în care chiar și necredincioșii pot crede?

MISTERUL ALCOOLICILOR ANONIMI (AA)

Cu excepția religiei organizate, Alcoolicii Anonimi reprezintă probabil cel mai mare program creat vreodată pentru a îmbunătăți autocontrolul. Atrage mai mulți consumatori cu probleme decât o fac toate celelalte programe profesionale și clinice la un loc și mulți psihoterapeuți își trimit de regulă clienții la întâlnirile AA. Cu toate acestea, sociologii nu știu exact ce sarcini îndeplinește AA. E greu de studiat o organizație descentralizată și fără dosare sistematice: filialele AA operează autonom și, desigur, pun accentul pe anonimatul membrilor. Filialele locale urmează același program generic în 12 pași, dar acești pași nu au fost creați sistematic – numărul lor a fost ales inițial pentru a se potrivi cu numărul apostolilor lui Hristos. Un cercetător ar vrea ca măcar să poată testa pe rând cei 12 pași, pentru a vedea care dintre ei are efect (dacă are vreunul).

Membrii AA au tendința de a compara alcoolismul cu boli ca diabetul, hipertensiunea, depresia sau Alzheimer, dar analogia e problematică. Desigur, alcoolismul are și aspecte fiziologice – unii oameni par predispuși genetic la el –, dar mersul la AA nu se compară cu mersul la spital. Diabeticii și hipertensivii nu-și tratează boala stând de vorbă și oferindu-și încurajare unii altora. Așa cum au remarcat numeroși sceptici, clinicienii nu sunt de părere că persoanele deprimare vor beneficia de pe urma participării la întâlniri cu alte persoane deprimare. Evoluția celor mai multe dintre boli nu depinde direct de acțiunile autodistructive voluntare pe care le întreprind oamenii: nimeni nu poate lua brusc decizia fermă de a se abține de la un atac de cord sau de la Alzheimer. Alcoolismul e mai complex, iar această complexitate i-a făcut pe cercetători să se uite cu nedumerire la rezultatele contradictorii ale studiilor făcute pe AA. Unii spun că lipsa de probe serioase ridică îndoieli asupra eficienței AA; alții susțin că cercetătorii încă nu și-au dat seama cum să împace toate variabilele generatoare de confuzie.

Apărătorii AA spun că alcoolicii care vin frecvent la întâlnirile AA tind să bea mai puțin decât cei ce vin ocazional, însă criticii își pun întrebări cu privire la cauză și efect. Oare e mai probabil ca participarea constantă să-i facă pe oameni să se abțină sau e mai probabil ca abținerea să-i facă pe oameni să continue să participe? Poate că aceleora care derapează le e prea rușine să mai vină. Sau poate că au pornit-o mai puțin motivați și având mai multe probleme psihologice.

În ciuda acestor incertitudini, cercetătorii au găsit unele dovezi că AA are rezultate. Când două lucruri acționează împreună, iar cercetătorii doresc să afle care dintre ele este cauza și care efectul, ei încearcă uneori să le monitorizeze în timp și să vadă care apare prima – presupunând că e vorba de o cauzalitate ce evoluează în timp, căci cauza precede efectul. După ce a monitorizat timp de doi ani mai mult de două mii de bărbați care aveau probleme cu alcoolul, o echipă condusă de John McKellar, de la Universitatea Stanford, a ajuns la concluzia că participarea la întâlnirile AA ducea la mai puține probleme cu băutura pe viitor (dar nu și invers – nu au găsit nicio dovadă că prezența sau absența problemelor cu băutura afecta participarea pe viitor la întâlnirile AA). Mai mult decât atât, beneficiile AA se mențineau chiar și după luarea în considerare a nivelului inițial de motivație și a problemelor psihologice ale subiecților. La fel, și alți cercetători au concluzionat că AA e mult mai bun decât nimic. Rata de eșec este ridicată – e normal ca unii membri să recidiveze periodic –, dar de obicei aceștia își reiau abținerea. De fapt, AA pare să fie cel puțin la fel de eficient ca tratamentele specializate pentru alcoolism.

MATCH, un amplu proiect de cercetare din anii 1990, a testat ipoteza conform căreia toate tratamentele dau rezultate, dar nu la fel de bune pentru toată lumea. Teoretic, unii oameni obțin rezultate mai bune cu AA, în timp ce alții obțin rezultate mai bune în urma tratamentelor specializate. Unii alcoolici din proiect au fost desemnați să ia parte la întâlnirile AA, iar alții au fost supuși unuia dintre cele două programe clinice coordonate de specialiști: terapia cognitiv comportamentală și terapia pentru stimularea motivației. Unii alcoolici au fost distribuiți aleatoriu, în timp ce altora le-a fost acordat tipul de tratament apreciat a li se potrivi cel mai bine. După câțiva ani și după cheltuirea câtorva milioane de dolari, s-a dovedit că toate tratamentele sunt la fel de eficiente și că beneficiile în urma încercării de a le acorda oamenilor tratamentul optim erau foarte mici. (De fapt,

nici măcar nu a reieșit clar dacă vreunul dintre tratamente a fost mai bun decât niciunul, pentru că proiectului i-a lipsit un grup de control care să nu primească vreun tratament, așa că nu se poate afirma că oamenii nu s-ar fi descurcat la fel de bine și singuri.)

Ținând cont de toate acestea, se pare că AA sunt cel puțin la fel de buni, dacă nu chiar mai buni decât tratamentele specializate, care costă mult mai mult. Chiar dacă oamenii de știință nu și-au dat seama exact cum anume se petrece acest lucru, putem sublinia câteva modalități familiare prin care AA pare a fi de folos. Știm că autocontrolul pornește de la stabilirea standardelor sau a obiectivelor și se poate vedea că AA îi ajută pe oameni să-și stabilească un scop clar și tangibil: să nu pună gura pe alcool azi. (Mantra AA este „Zi după zi“.) Autocontrolul depinde de monitorizare, iar AA oferă ajutor și aici. Membrii grupării primesc câte ceva dacă nu beau alcool vreme de mai multe zile consecutive, iar atunci când se ridică să vorbească, încep adesea prin a spune de câte zile nu au mai băut. De asemenea, membrii își aleg un sponsor, cu care se presupune că țin legătura regulat, chiar zilnic – iar acesta, tot așa, e un stimulent puternic de monitorizare.

Există și alte câteva explicații privitoare la corelația dintre participarea la întâlnirile AA și consumul redus de alcool. Explicația cea mai banală este „adăpostirea“, pentru a împrumuta un termen folosit de unii sociologi sceptici în explicarea influenței liceului. Ei văd școala ca pe un fel de adăpost care îi găzduiește pe copii în timpul zilei, ținându-i departe de belele, prin urmare avantajele sale provin mai puțin de la ceea ce se petrece în sala de clasă și mai mult de la ceea ce nu se petrece altundeva. Printr-o logică asemănătoare, serile în care participi la întâlnirile AA sunt seri petrecute fără alcool. Considerăm puțin probabil ca „adăpostirea“ să genereze toate beneficiile AA sau majoritatea acestora, dar, cu siguranță, contribuie și ea cu ceva.

Cealaltă explicație, mai nobilă, este că întâlnirile oferă sprijin social. Ca oricine altcineva, alcoolicii și dependenții de droguri sunt capabili de performanțe remarcabile de autocontrol pentru a obține acceptare socială. De fapt, tocmai acceptarea de către semenii este adesea cea care i-a făcut să aibă probleme. Celor mai mulți dintre oameni nu le face plăcere atunci când pun alcool în gură pentru prima dată sau când trag primul fum de țigară. Celor mai mulți dintre oameni le e frică să-și introducă în

organism droguri nefamiliare. Chiar e nevoie de autodisciplină pentru a-ți injecta prima doză de heroină. Adolescenții nu vor ține cont de nimic – nici de propriile temeri, nici de avertismentele părinților, nici de durerea fizică ori de posibilitatea de a merge la închisoare sau de a muri –, pentru că ei sunt convinși că acceptarea socială le cere să-și asume riscuri și să o facă într-o manieră cool, aparent relaxată. Ei își exercită autocontrolul pentru a-și depăși inhibițiile și investesc și mai mult autocontrol pentru a-și ascunde sentimentele negative. Când tânărul Eric Clapton s-a dus cu prietenii săi la un festival de jazz dintr-o zonă rurală a Angliei, a băut suficient de mult într-un bar pentru a se urca și a dansa pe mese – iar asta a fost ultima sa amintire până a doua zi dimineață, când s-a trezit singur, într-un loc necunoscut.

— Nu aveam niciun ban, făcusem pe mine, vomitasem pe mine și nu aveam nici cea mai vagă idee despre locul unde mă aflam, își amintește el. Dar chestia cea mai nebunească era că abia așteptam să o fac din nou. Credeam că toată această cultură a consumului de alcool e ceva dintr-o cu totul altă lume și că faptul de a mă îmbăta mă făcea să fiu membru al cine știe cărui club ciudat, misterios.

Aceasta e partea negativă a presiunii sociale. Partea pozitivă rezultă din aspirația de a fi acceptat și sprijinit de oameni care-și doresc lucruri diferite, asemenea membrilor AA care i-au ajutat pe Clapton și pe Karr să nu se mai atingă de alcool. Se poate ca, până la urmă, persoanele de la acele întâlniri să conteze mai mult decât cei 12 pași sau decât credința într-o putere superioară. Ba se poate ca tocmai ei *să fie* puterea superioară.

RAIUL (CA ȘI IADUL) SUNT CEIALȚI

Unul dintre cele mai noi și mai ambițioase studii despre alcoolism e legat de un grup de bărbați din zona orașului Baltimore care făceau terapie pentru abuz de alcool. Multora dintre ei tribunalul le ordonase să aleagă între a primi tratament specializat și a merge la închisoare, așa că nu compuneau nici pe departe un eșantion ideal, reprezentativ pentru oamenii care încearcă să se lase de băut. Se poate să fi acceptat terapia doar ca alternativă la închisoare. Cercetătorii, coordonați de Carlo DiClemente,

de la Universitatea din Maryland, au măsurat o largă varietate de variabile psihologice, iar apoi, timp de câteva luni, i-au monitorizat intensiv pe bărbați pentru a testa diverse ipoteze, dintre care multe nu s-au confirmat. Dar oamenii de știință au reușit să izoleze un factor extern important care putea să anticipeze dacă bărbatul respectiv va continua sau nu să se abțină de la băutură și cât de grave vor fi recidivele sale – ori dacă va bea în puseuri compulsive sau se va opri după un pahar-două și va reveni pe calea cea bună. Consumatorii au fost întrebați dacă le-au cerut ajutor și sprijin social și altora în străduința lor de a nu mai bea. În general, cei care primiseră ajutor de la semenii reușiseră să se abțină mai mult și să bea mai puțin.

Sprijinul social e o forță ciudată și poate opera în două feluri diferite. Multe cercetări au sugerat să e stresant să fii singur pe lume. Singuraticii și oamenii singuri tind să sufere mai mult de aproape orice tip de boală mentală și fizică decât persoanele care au rețele sociale bogate. În parte, asta se întâmplă pentru că oamenii cu probleme mentale și fizice tind să-și facă mai puțini prieteni. Într-adevăr, unii potențiali apropiați s-ar putea distanța de cineva care pare inadaptabil. Dar fie și numai faptul de a fi singur sau singuratic generează probleme. Lipsa prietenilor tinde să contribuie la abuzul de alcool și de droguri.

Cu toate acestea, nu tot sprijinul social înseamnă același lucru. Să ai prieteni ar putea fi minunat pentru starea ta de sănătate fizică și mentală. Dar dacă prietenii tăi sunt cu toții bețivi și consumatori de droguri, s-ar putea să nu-ți fie de prea mare ajutor în a te abține de la propriile impulsuri. Direct sau indirect, ei te pot presa să bei, ca parte integrantă a socializării. În America secolului al XIX-lea, de exemplu, exista o convenție socială numită *Legea grătarului*, care se referea la faptul că bărbații care se adunau la un grătar trebuiau să bea până se afumau de tot. A refuza băutura reprezenta o insultă gravă la adresa gazdei și a restului participanților la petrecere. Mai recent, numeroase studii au relevat faptul că oamenii beau mai mult atunci când sunt încurajați de prieteni. Oamenii care se luptă cu o problemă legată de alcool sau de droguri au nevoie de sprijin social pentru a nu bea, iar aici poate fi extrem de util un grup ca Alcoolicii Anonimi. Alcoolicii și-au petrecut atât de mult timp din viața lor înconjurați de bețivi, încât nu-și pot imagina avantajele unui alt tip de presiune socială. Abia când a fost internat la Hazelden, Clapton a început să caute ajutorul unor persoane care încercau să se lase de băutură. Conștiincioasă, la prima

sa încercare de a renunța la alcool, Karr a participat la câteva întâlniri ale Alcoolicilor Anonimi ținute într-o biserică, dar inițial a fost deconcertată de mulțimea pestriță și de poveștile încărcate emoțional.

Ea s-a ținut la distanță până când, după o recidivă al naibii de rea, a urmat recomandarea AA și a ales ca sponsor și consilier personal un membru al grupului, o colegă academician din Boston. Ea nu avea răbdare să-și asculte sponsorul vorbind despre o putere superioară, dar conversațiile zilnice au însemnat mult:

— Cu sprijinul ei, nu am băut timp de două luni: un efort chinuit, cu scrâșnete de dinți, care nu a impresionat pe nimeni din afara subsolului bisericii unde mă duceam câteva nopți pe săptămână.

Când cele două femei s-au întâlnit la o cafea pentru a sărbători cele două luni fără alcool, Karr s-a plâns de ratații și neciopliții din grupul lor și de „prostiile lor spirituale“. Apoi, așa cum își amintește ea, sponsorul i-a sugerat un alt mod de a se gândi la puterea superioară și la grupul din subsolul bisericii:

— Aici, mi-a spus ea, sunt o grămadă de oameni. Te depășesc numeric, în bani și în kilograme. *Ergo* – după un calcul simplist – sunt o putere mai mare decât tine. Cu siguranță știi mai multe decât tine despre felul cum să nu se atingă de alcool... Dacă ai o problemă, discut-o cu grupul.

O parte din puterea grupului vine din actul pasiv de a sta acolo și a asculta. Novicilor, întâlnirile AA li se pot părea fără rost, pentru că majoritatea celor care vorbesc doar își așteaptă rândul pentru a-și spune povestea, în loc să își răspundă unii altora și să ofere sfaturi. Dar actul de a spune o poveste te obligă să-ți organizezi gândurile, să-ți monitorizezi comportamentul și să vorbești despre obiectivele tale viitoare. Un obiectiv personal poate căpăta mai mult contur real după ce îl rostești cu voce tare, mai ales dacă știi că aceia care te ascultă vor sta cu ochii pe tine. Un studiu recent asupra persoanelor care urmează o terapie cognitivă a relevat faptul că e mai probabil să te ții de o hotărâre dacă aceasta este luată în prezența altora, mai ales a unui partener de cuplu. Se pare că a-i promite terapeutului tău că o să te lași de băut nu este un impuls prea puternic pentru autocontrol, dar a-i promite acest lucru partenerului de viață e cu totul altceva. Până la urmă, partenerul este cel care o să-ți suporte respirația duhnind a băutură.

Pentru a cuantifica forța presiunii de grup, economiștii au studiat un grup de vânzători stradali, de croitorese și de alți „microîntreprinzători“

cu venituri mici din Chile care au primit împrumuturi de la o organizație nonprofit. Aceste persoane, în majoritate femei, se întâlneau în grupuri, săptămânal sau la două săptămâni, pentru a fi instruite și a pentru a li se monitoriza plățile achitate din împrumut. Economiiștii Felipe Kast, Stephen Meier și Dina Pomeranz i-au distribuit aleatoriu pe acești oameni în diverse programe de economii. Unora le-a fost acordat, pur și simplu, un cont de economii fără dobândă; alții au primit contul plus șansa de a anunța la întâlnirile lor regulate care le sunt obiectivele de economisire, urmând ca apoi să se discute despre progresele lor. Femeile supuse atenției grupului au economisit de aproape două ori mai mulți bani decât celelalte. Rezultatul părea să confirme influența grupului, dar de unde venea aceasta? Puteau fi obținute efecte similare și cu ajutorul unui „grup virtual”? Într-un experiment ulterior, femeile chiliene au primit regulat mesaje în care le era dezvăluit progresul săptămânal (sau lipsa acestuia), alături de informații despre cum se descurcau cele care economisneau. Surprinzător, aceste mesaje păreau aproape la fel de eficiente ca întâlnirile, în speță pentru că le ofereau femeilor o variantă virtuală a acelorași beneficii-cheie: monitorizarea regulată și șansa de a se compara unele cu altele.

Fumatul a fost privit multă vreme ca o compulsie fizică personală datorată presiunilor copleșitoare venite din creierul și organismul fumătorului. De aceea, surpriza a fost de proporții în 2008, când *New England Journal of Medicine* a publicat un studiu ce arăta că renunțarea la fumat se răspândea prin rețelele sociale. Cercetătorii, Nicholas Christakis și James Fowler, au descoperit că abandonarea acestui obicei părea să fie contagioasă. Dacă un membru al unui cuplu căsătorit renunța la fumat, creșteau spectaculos șansele ca și celălalt soț să o facă. De asemenea, șansele sporreau și dacă se lăsa de fumat un frate, o soră sau un prieten. Chiar și printre colegii de serviciu efectul era semnificativ, câtă vreme oamenii lucrau împreună într-o companie relativ mică.

Cercetătorii au fost uimiți mai ales de locurile unde fumau foarte puțini oameni, pentru că se presupunea că aceștia erau foarte dependenți. Într-adevăr, o teorie comună susținea că aproape toată lumea care se poate lăsa ușor de fumat a făcut-o deja, rămânând doar un nucleu de fumători înveterați, care nu puteau renunța la acest obicei nici din dragoste, nici pentru bani. Dar valuri după valuri de dovezi au contrazis această teorie. În timp ce unii continuau să pufăie de unii singuri, fumătorii care trăiau în principal

printre nefumători era mai probabil să se lase de fumat într-un procent mai mare, ceea ce indică încă o dată puterea influenței sociale și a sprijinului social pentru renunțarea la un obicei. Studiile privitoare la obezitate au indicat un tipar de influență socială asemănător, despre care vom vorbi mai târziu.

AUTOCONTROLUL E SFÂNT

Dacă faci parte dintr-o congregație religioasă și te rogi la Dumnezeu pentru viață lungă, e probabil să fii ascultat. Nici măcar nu pare să conteze la ce zeu te rogi. După spusele psihologului Michael McCullough (care, la rândul lui, nu este credincios), orice fel de activitate religioasă te face mai longeviv. El a analizat mai mult de 30 de studii în cadrul cărora oamenii au fost chestionați cu privire la devoțiunea lor religioasă și apoi monitorizați de-a lungul timpului. S-a dovedit că persoanele nonreligioase au decedat mai devreme și că, în orice moment, era cu 25% mai probabil ca o persoană activă religios să rămână în viață, comparativ cu o persoană nonreligioasă. Diferența aceasta e destul de semnificativă, mai ales când se măsoară faptul de a fi viu versus cel de a fi mort, iar rezultatul (publicat în anul 2000) a fost confirmat ulterior și de alți cercetători. Unora dintre subiecții cu viață lungă le place fără îndoială să creadă că Dumnezeu a răspuns rugăciunilor lor. Dar intervenția divină nu era genul de ipoteză care să-i atragă pe sociologi, fie și numai pentru că era dificil de testat în laborator. Așa că s-au găsit niște cauze mai pământești.

Este mai puțin probabil ca persoanele religioase să dezvolte obiceiuri nesănătoase, precum acelea de a se îmbăta, de a se implica în relații sexuale riscante, de a consuma droguri ilegale și de a fuma. E mai probabil ca aceste persoane să poarte centura de siguranță, să meargă la dentist și să ia vitamine. Ele au parte de o mai bună susținere socială, iar credința le ajută să facă față mai bine necazurilor. Și au un autocontrol mai bun, au concluzionat recent McCullough și colegul lui Brian Willoughby, de la Universitatea din Miami, în urma analizării a sute de studii despre religie și autocontrol, care se întindeau pe o durată de 80 de ani. Analiza lor a fost publicată în 2009 în *Psychological Bulletin*, una dintre cele mai prestigioase și mai riguroase reviste din domeniu. Unele efecte ale religiei nu

au surprins pe nimeni: religia susține valorile familiale și armonia socială, în parte pentru că anumite valori capătă mai multă importanță atunci când se presupune că sunt legate de voința divină. Avantajele mai puțin evidente includeau faptul că religia reduce conflictele interioare dintre diversele obiective și valori ale oamenilor. Așa cum am menționat mai devreme, obiectivele aflate în conflict împiedică autoreglarea, deci se pare că religia reduce asemenea conflicte, punând la dispoziția credincioșilor priorități mai clare.

Mai important, religia influențează două mecanisme esențiale pentru autocontrol: întărirea voinței și îmbunătățirea monitorizării. Încă de prin anii 1920, cercetătorii au semnalat faptul că elevii care petreceau mai mult timp la școala de duminică obțineau punctaje mai mari la testele de autodisciplină. Copiii implicați religios erau apreciați ca având o impulsivitate mai scăzută – atât de către părinți, cât și de către profesori. Nu avem cunoștință despre cercetători care să fi testat în mod special consecințele rugăciunilor regulate sau ale altor practici religioase asupra autocontrolului, dar se presupune că aceste ritualuri întăresc voința la fel ca alte exerciții care au fost studiate, precum acela de a te forța să stai drept sau de a vorbi cu mai multă acuratețe.

Meditațiile religioase presupun adesea un efort de reglare explicită a atenției. Exercițiul începătorilor într-ale meditației Zen constă în numărarea respirațiilor până la zece, apoi și iar și iar. Minteia rătăcește destul de natural, așa că obligarea ei să se concentreze strict pe respirație întărește disciplina mentală. Și la fel se întâmplă și când spui rugăciuni pe rozariu, când cânti psalmi sau când repeți mantre. Observând diverse persoane în timp ce acestea se rugau sau meditau, neurologii au înregistrat o activitate sporită în două părți ale creierului care sunt importante și pentru autoreglare, și pentru controlul atenției. Psihologii au sesizat un anumit efect atunci când i-au expus pe oameni, în mod subliminal, unor cuvinte cu caracter religios, adică atunci când cuvintele au apărut pe un ecran doar o fracțiune de secundă, mult prea puțin pentru ca oamenii să devină conștienți de ceea ce văd. Persoanelor expuse subliminal la cuvinte precum *Dumnezeu* sau *Biblie* le lua mai mult timp să recunoască termeni asociați cu tentațiile, precum *droguri* sau *sex premarital*.

— Pare că oamenii ajung să asocieze religia cu respingerea tentațiilor, spune McCullough, care sugerează că rugăciunile și ritualurile de meditație sunt „un fel de antrenament anaerobic pentru autocontrol“.

Credincioșii își întăresc autocontrolul obligându-se regulat să-și întrerupă rutina zilnică pentru a se ruga. Unele religii, cum este islamismul, cer ca rugăciunile să se facă în momente bine stabilite în fiecare zi. Multe religii prevăd perioade de post, cum e ziua de Yom Kippur, luna de Ramadan sau Postul de 40 de zile al Paștelui. Religiile impun tipare specifice de alimentație, cum ar fi kosher sau vegetarianismul. Anumite slujbe și meditații presupun faptul ca persoanele credincioase să adopte și să stea în anumite poziții (să îngenuncheze, să stea cu picioarele încrucișate în poziția lotus) atât de mult timp, încât acestea devin inconfortabile și necesită disciplină pentru a fi menținute.

De asemenea, religia îmbunătățește monitorizarea comportamentului, celălalt pas central către autocontrol. Persoanele religioase au tendința de a se a considera supravegheate de cineva important. Acesta poate fi Dumnezeu, o ființă supranaturală care e atentă la ceea ce faci și gândești, cunoscând adesea gândurile și motivele tale cele mai ascunse – o ființă care nu poate fi păcălită atât de ușor dacă tu faci ceva în aparență bun, dar dintr-un motiv greșit. Într-un studiu remarcabil, realizat de Marc Baldwin și colegii săi, unor studenți li s-a dat să citească pe calculator un pasaj explicit sexual. Apoi, unora dintre ele li s-a arătat subliminal fotografia Papei. După aceea, când li s-a cerut să se autoevalueze, tinerele catolice (respectiv cele care au acceptat autoritatea religioasă a Papei și l-au asociat pe acesta cu voința lui Dumnezeu) s-au autoevaluat cu mai multă severitate, teoretic pentru că inconștientul lor a înregistrat imaginea Papei și le-a indus un sentiment de dezaprobare pentru faptul că au citit și că probabil le-a și plăcut fragmentul erotic.

Indiferent dacă persoanele religioase cred sau nu într-o zeitate omniștientă, în general sunt destul de conștiente că sunt monitorizate de ochii celorlalți oameni: ceilalți membri ai comunității religioase. Dacă merg cu regularitate la biserică, se simt obligate să-și controleze comportamentul în conformitate cu regulile și normele comunității. Chiar și în afara bisericii, persoanele religioase își petrec adesea timpul împreună și pot avea sentimentul că un comportament greșit va fi întâmpinat cu dezaprobare. În plus, religia susține monitorizarea prin ritualuri, cum ar fi împărtășania catolică și sărbătoarea evreiască de Yom Kippur, care îi determină pe oameni să reflecteze la eșecurile lor morale și la alte neajunsuri.

Desigur, e nevoie de o oarecare disciplină fie și numai pentru a începe practicarea unei religii, pentru că trebuie să participi la slujbe, să memorezi

rugăciuni și să urmezi reguli. Un motiv care explică nivelul ridicat de autocontrol la persoanele religioase este acela că asemenea congregații sunt eșantioane predilecte de persoane cu un autocontrol peste medie. Însă chiar și după luarea în considerare a acestui factor, cercetătorii continuă să găsească dovezi că religia îmbunătățește autocontrolul și multe persoane ajung instinctiv la aceeași concluzie – motiv pentru care recurg la religie atunci când își doresc mai mult control. În perioade cu probleme personale, alții redescoperă credința pe care au învățat-o în copilărie, dar pe care apoi au abandonat-o. Trezirea lor religioasă poate implica și regretul vag că, dacă ar fi trăit așa cum se cuvine, nu s-ar fi confruntat cu problemele cu care se confruntă (cu alcoolul, cu drogurile sau cu datoriile), dar, dincolo de acest regret, se află, cel mai probabil, speranța că disciplina religiei îi va ajuta să revină pe drumul cel bun.

Mary Karr, agnostică de când se știe, a sfârșit prin a ceda într-o măsură atât de mare, încât s-a lăsat botezată catolică și chiar a parcurs exercițiile spirituale ale Sf. Igañțiu, o serie avansată de rugăciuni și meditații riguroase, consumatoare de timp. Calea pe care a apucat-o ea e clar că nu este pentru oricine. Chiar dacă ți-ai dori să adopți catolicismul sau altă religie doar pentru a-ți îmbunătăți autocontrolul, probabil că tot nu te-ai alege cu prea multe beneficii fără o credință genuină. Psihologii au descoperit că persoanele care merg la slujbele religioase din motive extrinsece, cum ar fi acela de a-i impresiona pe ceilalți sau de a stabili legături sociale, nu au același nivel ridicat de autocontrol ca adevărații credincioși. McCulough concluzionează că autocontrolul credincioșilor provine nu atât din teama de mânia divină, cât de la sistemul de valori pe care l-au interiorizat și care conferă țelurilor lor personale o aură sacrosanctă.

El le recomandă agnosticilor să-și caute propriul set de valori sacre. Acesta ar putea însemna angajamentul sincer de a-i ajuta pe ceilalți sau decizia pe care Henry Stanley a transformat-o în „sarcină sacră” de a pune capăt comerțului cu sclavi. Poate însemna angajamentul de a îmbunătăți sănătatea semenilor, de a răspândi valori umaniste sau de a conserva mediul pentru generațiile viitoare. Probabil nu există nicio coincidență în faptul că ecologia este puternică mai ales în țările bogate, unde religia tradițională s-a estompat. Devoțiunea religioasă pare să deschidă calea spre a te pleca în fața transcendenței și a frumuseților naturii. Îndemnul ecologiștilor în direcția reducerii consumului și a deșeurilor îi învață pe

copii cam aceleași lecții de autocontrol ca predicile religioase și fundamentele victoriene. Verzii cei laici par să înlocuiască instinctiv o formă de disciplină cu alta și un tip de reguli cu altele: alimente organice în locul celor kosher, durabilitate în loc de mântuire.

Nu e o coincidență că oamenii care au lăsat la o parte Biblia au ajuns să cumpere atât de multe cărți cu noi seturi de reguli pentru viață. Ei înlocuiesc cele 10 Porunci cu cei 12 Pași, iar Calea celor 8 brațe* cu Cele 7 obiceiuri**. Chiar dacă nu cred în Dumnezeu lui Moise, le surâde ideea de coduri de comportament și de table ale legilor. Se poate ca aceste reguli și dogme să te lase rece – și să te enerveze –, dar nu le concedia pe toate ca fiind doar niște superstiții inutile. Există și o altă modalitate de a privi aceste reguli: grafice statistice, teorii ale jocurilor matematice și jargon economic, menite să facă pe placul celor mai laici oameni de știință.

LIMITE SEMNALIZATE

Când Eric Clapton a recidivat în acea seară de vară în timp ce trecea cu mașina pe lângă bar și nu a putut rezista tentației de a se opri pentru a bea ceva, el a fost dus la pierzanie de ceea ce se cheamă „devalorizare hiperbolică”. Modalitatea cea mai exactă de a explica acest concept presupune grafice și hiperbole, dar noi vom încerca s-o redăm printr-o metaforă vizuală (combinată cu o veche alegorie).

Gândește-te la Eric Clapton din acea sâmbătă seară ca la un păcătos care se căiește, angajat la propriu pe calea spre mântuire, asemenea eroului din *Pașii pelerimului*, alegoria din secolul al XVII-lea. Să presupunem că și el călătorește spre o Cetate Celestă. Călătorind printr-un câmp deschis, el poate vedea în depărtare turnurile aurite ale cetății și continuă să se îndrepte în acea direcție. Într-o seară ca seara cu pricina, uitându-se tot în față, observă un bar așezat strategic într-o curbă a drumului, pentru a fi zărit direct de călători. De la distanță pare o construcție mică, iar călătorul

* Principiu budist corespunzător unuia dintre adevărurile fundamentale. (N. trad.)

** Aluzie la bestsellerul lui Stephen Covey, *Eficiența în șapte trepte*, în care autorul, specialist în management și dezvoltare personală, prezintă viziunea sa despre ce înseamnă să fii eficient, identificând în acest sens șapte obiceiuri. (N. trad.)

nostru continuă să-și ațintească privirile spre turnurile mărețe ale Cetății Celeste din depărtare. Dar, pe măsură ce pelerinul Eric se apropie de bar, acesta devine tot mai mare, iar când ajunge în dreptul lui, barul îi blochează perspectiva întru totul. El nu mai poate zări turnurile aurite din depărta-re. Dintr-odată, Cetatea Celestă pare mult mai lipsită de importanță de-cât această construcție aparent micuță. Și astfel, fără doar și poate, pașii îl conduc pe pelerinul nostru spre prăbușirea pe dușumeaua barului.

Acesta este rezultatul devalorizării hiperbolice: putem ignora ispitele atunci când ele nu ne stau în cale, dar, de îndată ce ne ies în față, ne pier-dem perspectiva și uităm de țelurile noastre îndepărtate. George Ainslie, psiholog renumit și specialist în comportamentul de consum, de la Direcția pentru Problemele Veteranilor, a reușit să dea o formă matematică acestei slăbiciuni, recurgând la variațiuni inteligente ale unor experimente cunos-cute ce testau răsplata pe termen lung și scurt. De exemplu, când câștigi la loterie și ai opțiunea de a decide încasarea premiului, ai prefera să primești 100 de dolari peste șase ani sau 200 de dolari peste nouă ani? Majoritatea oamenilor ar alege cele 200 de dolari. Dar dacă opțiunea ar oscila între 100 de dolari pe care să-i primești azi și 200 de dolari peste trei ani? Un cal-cul rațional ar aplica aceeași logică și ar concluziona, din nou, că merită să aștepți pentru un ban în plus, însă cei mai mulți dintre jucători ar alege să primească suta de dolari imediat. Judecata noastră este atât de distorsio-nată de ispita banilor imediați, încât devalorizăm irațional câștigul viitor. Ainslie a descoperit că, atunci când avem în față o ispită pe termen scurt, tendința noastră de a devaloriza viitorul urmează curba abruptă a unei hi-perbole, motiv pentru care această tendință este numită devalorizare hi-perbolică. Devalorizând viitorul (asemenea acelor dependenți de heroină din Vermont care nu se puteau gândi la o depărtare mai mare de o oră), nu te mai îngrijorezi de mahmureala de mâine și nu te mai concentrezi asu-pra jurământului de a nu te mai atinge de alcool tot restul vieții. Aceste avantaje viitoare par neînsemnate în raport cu plăcerea imediată de la bar. Ce e rău în a te opri să bei un pahar?

Pentru mulți dintre oameni, desigur, nu e nimic rău în a se opri ca să bea ceva, tot așa cum unii (nu foarte mulți) se pot delecta la o petrecere cu o țigară, pentru ca apoi să nu mai fumeze luni de zile. Însă dacă tu ești dintre cei care nu-și pot controla consumul de alcool sau numărul de țigări fumate, nu poți privi acel pahar sau cea țigară ca pe o întâmplare izolată.

Nu bei un pahar de șampanie pentru că ciocnești la nunta celui mai bun prieten; trebuie să vezi în această recidivă un precedent care pune bazele unui tipar pe termen lung. Pentru pelerinul nostru, asta înseamnă să recunoască faptul că, dacă se duce într-un bar comunal pentru a bea un pahar, o să mai bea unul și încă unul și că s-ar putea să nu mai ajungă la Cetatea Celestă. Prin urmare, înainte ca drumul să-l ducă prea aproape de bar și să-i întunece judecata, ar fi mai bine să se pregătească.

Cea mai simplă metodă poate fi evitarea barurilor. Înainte de a se apropia de unul, pelerinul poate ieși de pe drumul principal făcând un ocol. Dar cum poate fi sigur că se va folosi de această metodă fără abateri? Să presupunem că, pregătindu-se să facă un ocol pentru a evita barul, își amintește că mai departe, în următoarea localitate, e o tavernă ce nu poate fi evitată. E așezată exact la piciorul podului de peste râul pe care trebuie să-l treacă. Se teme că mâine seară, când va ajunge la acea tavernă, va ceda tentației. Bănuind că visul său de a face o lungă călătorie fără alcool către Cetatea Celestă s-ar putea spulbera, Pelerinul Eric începe să se târguiască cu sine: *Dacă tot o să mă-mbăt mâine seară, ce mai contează dacă mă opresc acum să beau ceva? Carpe diem! Până la fund!* Pentru a rezista ispitei de acum, el trebuie să aibă încredere în faptul că nu va ceda ispitei de mâine.

El are nevoie de ajutorul unor „limite semnalizate”, termen pe care Ainslie l-a împrumutat de la avocați*. Acestea sunt niște reguli clare, simple, lipsite de ambiguitate. Nu poți să te faci că nu vezi că ai trecut de limita semnalizată. Dacă ți-ai luat angajamentul că bei sau fumezi „moderat”, asta nu e o limită semnalizată. Este o graniță difuză, fără un spațiu evident dincolo de care se trece de la moderație la exces. Pentru că tranziția se face atât de gradual, iar mintea ta este atât de mult adepta omiterii propriilor scăpări, s-ar putea să nu reușești să-ți dai seama când ai mers prea departe. Așa că nu poți fi sigur că vei urma de fiecare dată regula de a bea moderat. În schimb, toleranța zero este o limită semnalizată: abstenența totală, fără niciun fel de excepții. Aceasta nu e practică pentru toate problemele de autocontrol – o persoană la regim nu poate înceta de tot să mai mănânce –, dar dă rezultate în multe situații. După ce te-ai angajat să urmezi o astfel de regulă, sinele tău actual poate avea încredere că sinele tău

* *Bright line* în engleză, termen juridic ce desemnează o regulă clar definită, pe baza unor factori obiectivi care nu lasă loc altor interpretări, spre deosebire de *fine line*. (N. trad.)

viitor o va remarca și el. Și dacă crezi că regula e sacră – o poruncă de la Dumnezeu, o lege de nepus la îndoială din partea unei puteri superioare –, atunci devine cu atât mai mult o limită semnalizată. Ai și mai multe motive să te aștepti ca sinele tău viitor să o respecte și, astfel, credința ta devine o formă de autocontrol: un ordin autoîndeplinit. Cred că nu voi face asta, deci nu o fac.

Eric Clapton a descoperit această limită semnalizată la un moment dat la Hazelden și i-a apreciat forța încă o dată când a prezidat o întâlnire AA la scurtă vreme după moartea fiului său. El a vorbit despre al treilea dintre cei 12 pași – să-ți depui voința în mâinile unei puteri superioare – și le-a dezvăluit celor din grup cum impulsul său de a bea alcool s-a evaporat în secunda în care, la Hazelden, a căzut în genunchi și a cerut ajutorul lui Dumnezeu. De atunci înainte, le-a spus el, nu s-a mai îndoit niciodată că va avea voința de a nu se mai atinge de alcool, nici chiar în ziua când i-a murit băiatul. După întâlnire, a venit la el o femeie.

— Tocmai m-ai lăsat fără ultima scuză de a bea, i-a spus ea. Am avut tot timpul undeva în minte scuza că, dacă s-ar întâmpla ceva cu copiii mei, asta ar fi o justificare pentru a mă îmbăta. Tu mi-ai arătat că nu e adevărat.

Ascultând-o, Clapton și-a dat seama că a găsit modalitatea cea mai bună de a cinsti memoria fiului său. Oricum i-ai spune darului său către acea femeie – sprijin social, credință în Dumnezeu, încredere într-o putere superioară, limită semnalizată –, i-a dat acesteia voința de a se salva.

Cum să crești copii puternici: stimă de sine versus autocontrol

*Ești un superstar, oricine ai fi
și de oriunde ai veni – căci așa te-ai născut!*
Lady Gaga

Copii nu se nasc – se fac.
Deborah Carroll, adică Dădaca Deb

Datorită minunilor reality-show-urilor, părinții din clasa socială medie de peste tot din Statele Unite s-au bucurat de privilegiul rezervat cândva doar celor bogați: să-și lase treaba pe seama unei dădace britanice. Poveștile lor variază, așa cum e de așteptat din partea unor familii nefericite, dar bucla narativă de bază este aceeași în fiecare episod al genului, fie că e *Nanny 911* sau *Supernanny*. Începe într-o casă unde copiii aleargă de colo-colo – urlând, țipând, scuipând, trăgându-se de păr, aruncând cu câștile, mângăind așternuturile, distrugând jucăriile, lovindu-și părinții, sugrumându-și frații. La începutul unui episod clasic din *Nanny 911*, intitulat *Căsuța cu orori*, ei se urcă la propriu pe pereții unei case de țară din suburbiile orașului St. Louis. Apoi, nu foarte curând, sosește acolo o dădacă britanică, îmbrăcată într-un costum victorian de gală complet – fustă neagră, vestă neagră închisă la nasturi, dres negru, o pălărie-clopot grenă și o capă asortată, cu nasturi aurii – în timp ce povestitorul face un anunț solemn: „Părinți din America, ajutorul e pe drum!”

Cum s-a ajuns la asta?

Ai putea crede că emisiunile prezintă exagerat comportamentul neas-tâmpărat al copiilor, dar producătorii îți vor răspunde că restricțiile impu-se de prime-time i-au împiedicat să arate unele dintre momentele cele mai rele, cum ar fi cel cu un băiat de patru ani din Long Island care, uitân-du-se la femeia ce îi dăduse viață, i-a spus: „Dă-te-n p... mea, mamă!“ Ce nu a mers bine? Impulsul imediat este acela de a da vina pe părinți și vom ajunge curând la cei din casa din Long Island. Dar nu e drept să dăm toată vina pe ei sau pe orice alți părinți care caută ajutor din afară. Părinții ame-ricani nu ar fi putut crea singuri acești copii. Au avut mult ajutor de la edu-catorii, jurnaliștii și, mai presus de toate, de la psihologii de top ai națiunii.

Teoria stimei de sine a fost o încercare bine intenționată de utili-zare a psihologiei pentru binele public și la început a părut într-adevăr promițătoare. Baumeister și-a petrecut mare parte din primii ani ai cari-erei sale alăturându-se mișcării care susținea stima de sine. A fost impres-ionat de cercetările care arătau că elevii cu o stimă de sine sporită aveau note mai mari, în vreme ce elevii cu o stimă de sine mai scăzută aveau tendința de a face eforturi în plus. Alte studii au scos la iveală faptul că mamele necăsătorite, dependenții de droguri și criminalii au o stimă de sine scăzută. Corelațiile nu erau foarte mari, dar erau semnificative din punct de vedere statistic, iar rezultatele au inspirat apariția unei mișcări conduse de psihoterapeuți ca Nathaniel Branden. „Nu mă pot gândi la ni-cio problemă psihologică – de la anxietate la depresie, la frica de intimitate, la violența domestică sau la molestarea copiilor – de la care să nu se poată ajunge la problema stimei de sine“, scria Branden. Andrew Mecca, speci-alistul în tratamente antidrog devenit președintele Forțelor Combatante din California care luptă pentru stima de sine, afirma că „aproape orice problemă socială își poate avea rădăcinile în lipsa de iubire de sine a oa-menilor“. Tot acest entuziasm a dus la o nouă abordare a educației copii-lor, în care sunt/au fost implicați psihologi, profesori, jurnaliști și artiști ca Whitney Houston. Ea a rezumat această filosofie în hitul ei din anii 1980 *The Greatest Love of All**, care nu era alta decât iubirea de sine. Cheia succesului o reprezenta stima de sine. Pentru a reuși în viață, a explicat ea, copiilor noștri trebuie să li se arate pur și simplu „toată frumusețea pe care o au pe dinăuntru“.

* Cea mai mare iubire dintre toate. (engl. în original) (N. trad.)

Era o idee nouă, dar irezistibilă pentru milioanele de oameni care s-au apucat să încerce să îmbunătățească aptitudinile școlare ale copiilor lor, încurajându-i să gândească astfel: *Chiar mă pricep*. Acasă, părinții au continuat să împartă laude. Antrenorii aveau grijă ca toată lumea să primească un trofeu, nu doar învingătorii. Cercetașele au adoptat un program numit „Numai EU!”. La școală, copiii făceau colaje cu trăsăturile lor preferate și discutau despre ceea ce le place unora la alții. „Societatea de admirație reciprocă” e o sintagmă denigratoare, dar adulții din ziua de azi s-au format pe când aceasta era o normă. Mesajul lui Whitney Houston a fost transmis către generația următoare de Lady Gaga, care și-a liniștit fanii la un concert spunându-le: „Ești un superstar, oricine ai fi și de oriunde ai veni – căci așa te-ai născut!” Fanii au aclamat-o imediat, în mod natural, iar Lady Gaga le-a răspuns ridicând o torță aprinsă și mișcând-o pe deasupra capetelor celor din public. „Hei, copii!”, a strigat ea. „În seara asta, când o să plecați de aici, nu o să plecați iubindu-mă mai mult pe mine, ci iubindu-vă *pe voi* mai mult!”

Toate aceste exerciții de admirație reciprocă erau destul de plăcute și se presupunea că fac mai mult bine pe termen lung decât lecțiile convenționale. Când statul California le-a cerut cercetătorilor să evalueze dovezile privitoare la stima de sine, rezultatele au părut promițătoare. Neil Smelser, distinsul sociolog de la Berkeley care a redactat raportul, a afirmat pe prima pagină că „multe, dacă nu cele mai multe dintre problemele majore ce afectează societatea își au rădăcinile în epidemia de stimă de sine scăzută care îi afectează pe atât de mulți dintre cei ce alcătuiesc societatea”.

Într-un pasaj ulterior, care nu reprezenta nici pe departe o noutate, Smelser nota și că era „dezamăgitor” să constate „în prezent” lipsa reală de dovezi științifice solide. Însă se aștepta la rezultate mai bune după ce urmau să aibă loc mai multe studii, iar pentru cercetările privitoare la stima de sine existau bani din plin. Studiile au continuat și, în cele din urmă, o altă instituție a comandat un nou raport. De această dată, instituția nu era una politică, precum statul California, ci un corp de cercetare, Asociația pentru Psihologie. Concluziile nu au mai inspirat niciun fel de interpretare, nici din partea lui Whitney Houston, nici a lui Lady Gaga.

DE LA STIMĂ DE SINE LA NARCISISM

Psihologii din grupul de reevaluare, printre care și Baumeister, au trecut în revistă mii de studii, în căutarea celor ce îndeplineau înalte standarde calitative de cercetare. Ei au găsit câteva sute, precum studiul în care elevii de liceu au fost monitorizați timp de mai mulți ani pentru a se înțelege legătura dintre stima de sine și notele mai mari. Dar care fusese prima? Stima de sine a elevilor determinase notele mai mari sau notele mai mari duseseră la stimă de sine? S-a dovedit că notele din clasa a zecea puteau prezice stima de sine din clasa a douăsprezecea. Deci se pare că primatul îl dețineau notele și abia apoi venea și stima de sine.

Într-un alt studiu atent controlat, Donald Forsyth a încercat stimularea stimei de sine a unora dintre studenții de la cursul său de psihologie ținut la Universitatea Virginia Commonwealth. Forsyth a ales aleatoriu studenți care luaseră nota 6 sau mai puțin la testul de la jumătatea semestrului, urmând ca aceștia să primească un mesaj săptămânal care să le stimuleze stima de sine, și câțiva studenți cu note asemănătoare care să primească un mesaj săptămânal neutru. Probabil că stimulentele săptămânale i-au ajutat pe studenți să se simtă mai bine în raport cu ei înșiși, dar nu a ajutat și notele lor – ba din contră. Când au dat examenul final, nu numai că s-au descurcat mai rău decât grupul de control, dar notele lor au fost mai mici chiar decât cele obținute la testul de la mijlocul semestrului. În medie, punctajul lor a scăzut de la 59 la 39 – de la *a lua examenul la limită la fără nicio speranță*.

Alte dovezi au arătat că, peste tot în țară, atunci când stima de sine a studenților creștea, performanțele lor scădeau. Ei se simțeau pur și simplu mai bine având note mai mici. În cercetarea sa, Baumeister a fost luat prin surprindere de observația că persoanele care chiar făceau lucruri groaznice – cum ar fi asasinii plătiți și violatorii în serie – aveau un nivel remarcabil de ridicat al stimei de sine.

După ce a trecut în revistă literatura de specialitate, grupul de psihologi a ajuns la concluzia că nu e vorba de o epidemie modernă de stimă de sine scăzută, cel puțin nu în Statele Unite, Canada sau Europa de Vest. (Nu se știu prea multe despre modul în care se autopercep oamenii, să zicem, în Myanmar.) Cei mai mulți dintre semenii noștri se simt deja destul

de bine în legătură cu propria persoană. Copiii mai ales au tendința de a porni cu o impresie foarte pozitivă despre ei înșiși. Consensul din literatura de specialitate se întâmplă să se potrivească și cu dovada anecdotică din gospodăria lui Baumeister, unde conversațiile se desfășurau cam așa:

„Fiica (4 ani): Eu știu totul.

Mama: Nu, draga mea, nu știi totul.

Fiica: Ba da, știu. Eu știu totul.

Mama: Nu știi cât face radical din 36.

Fiica (fără să clipească): Păstrez secrete toate numerele cu adevărat importante.

Mama: Nu e chiar un număr important. E doar șase.

Fiica: Știam.“

Iar acesta e un copil ai cărui părinți *nu* au încercat să-i stimuleze stima de sine.

Grupul de evaluatori a mai concluzionat și că, în general, stima de sine nu îi face pe oameni mai eficienți și mai dispuși la dialog. Oamenii cu o stimă de sine mai mare cred că sunt mai populari, mai încântători și că au mai multe competențe sociale decât ceilalți, dar studiile obiective nu au sesizat această diferență. În general, stima lor de sine nu duce la o performanță mai bună la școală sau la serviciu și nu ajută la prevenirea fumatului, a consumului de alcool sau de droguri ori a începerii timpurii a vieții sexuale. Deși ar putea exista o legătură între stima de sine scăzută și anumite probleme precum dependența de droguri și graviditatea juvenilă, asta nu înseamnă că stima de sine scăzută este cauza unor asemenea probleme. Ci invers: a avea 16 ani și a fi însărcinată și dependentă de droguri te poate face să te simți oricum, numai minunat nu, în ceea ce te privește.

Conform grupului de evaluare, se pare că există doar două avantaje clar demonstrate ale stimei de sine ridicate. Primul e acela că duce la creșterea inițiativei, probabil pentru că îți conferă încredere în propria persoană. Persoanele cu o stimă de sine sporită sunt mult mai înclinate să acționeze conform convingerilor lor, să susțină și să apere ceea ce cred, să-i abordeze pe ceilalți și să riște noi inițiative. (Din păcate, acest fapt presupune și să fie extrem de dispuse să comită acțiuni protestiste sau distructive, chiar și atunci când toți ceilalți le recomandă să nu le săvârșească.) Al doilea avantaj este că

te simți bine. Stima de sine crescută pare să opereze ca o bancă de emoții pozitive, care-ți furnizează o senzație generală de bine și îți poate sări în ajutor atunci când ai nevoie de o doză în plus de încredere în sine pentru a face față unui necaz, pentru a te feri de depresie sau pentru a te redresa după un eșec. Aceste avantaje le pot fi de folos unor oameni care practică anumite meserii, precum vânzările, permițându-le să-și revină de pe urma respingerilor frecvente, dar acest gen de perseverență este o binecuvântare cu două tăișuri. Ea poate și să-i determine pe oameni să ignore sfaturile sensibile, aceștia continuând cu încăpățănare să risipească timp și bani pe cauze fără speranță.

În mare, avantajele unei stime de sine ridicate întăresc sinele câtă vreme costurile sale sunt suportate de alții, care trebuie să facă față unor efecte secundare precum aroganța și îngâmfarea. În cel mai rău caz, stima de sine devine narcisism, convingerea autointeriorizată a superiorității personale. Narcisiștii sunt legende în mintea lor și depind de imaginea grandorii lor. Tânjesc profund să fie admirați de către ceilalți (dar nu simt nevoia specială de a fi agreeți – cerând doar adulație). Ei se așteaptă să fie tratați drept niște ființe speciale și devin nesuferiți atunci când sunt criticați. Tind să facă o primă impresie foarte bună, dar fără să o mențină. Când psihologul Delroy Paulhaus le-a cerut subiecților din mai multe grupuri să se evalueze unii pe alții, narcisiștii păreau să fie preferații tuturor, dar numai la primele câteva întâlniri. După câteva luni, eu ajungeam de regulă pe ultimele locuri. Poate fi dificil de trăit cu darul făcut de Dumnezeu lumii.

Conform majorității măsurătorilor din studiile psihologice, narcisismul a crescut mult în ultimele zeci de ani, mai ales în rândul tinerilor. Profesorii se plâng adesea că elevii/studentii se simt îndreptățiți să primească note mari fără să fi învățat; angajatorii menționează probleme cu angajații tineri care se așteaptă să avanseze repede în ierarhie fără să-și facă treaba. Această înclinație spre narcisism transpare chiar și din versurile cântecelor din ultimii 30 de ani, așa cum a demonstrat într-un studiu interesant o echipă de cercetători condusă de Nathan DeWall. Specialiștii au relevat că termeni precum „eu“ și „mine“ au devenit tot mai întâlniți în hituri. Melodia *Greatest Love of All* a lui Whitney Houston a fost dusă la un alt nivel de către muzicieni precum Rivers Cuomo, vocalul de la Weezer, care în 2008 a scris și a interpretat cunoscuta piesă *The Greatest Man That Ever Lived**. Melodie autobiografică.

* Bărbatul cel mai de seamă care a trăit vreodată. (engl. în original) (N. trad.)

Această sporire generală a narcisismului este copilul-problemă al Mișcării pentru stima de sine și nu e probabil ca trendul să se schimbe prea curând, pentru că mișcarea continuă să existe, în ciuda dovezilor că nu-i face pe copii să aibă mai mult succes, să fie mai onești sau, altfel spus, să devină cetățeni mai buni. Prea mulți studenți, părinți și educatori continuă să se lase seduși de promisiunile facile ale stimei de sine. Asemenea studenților de la cursul lui Forsyth din Virginia, atunci când lucrurile se înrăutățesc, persoanele cu o stimă de sine ridicată hotărăsc că nu ar trebui să bage de seamă asta. Dacă alții nu pot aprecia cât sunt ei de minunați, atunci problema este a acelora.

EXCEPȚIA DE LA REGULĂ

Există o excepție notabilă de la tendința către narcisism remarcată în studiile psihologice asupra tinerilor din America. Această tendință nu apare în rândurile americanilor de origine asiatică, probabil pentru că părinții lor au fost mai puțin influențați de Mișcarea pentru stima de sine și mai mult de tradiția lor culturală de insuflare a disciplinei. Unele culturi asiatice pun cu mult mai mult accentul pe autocontrol chiar de la vârste mai fragede decât se obișnuiește în America sau în alte societăți occidentale. Părinții și educatorii chinezi îi obligă destul de devreme pe copii să învețe să meargă la toaletă sau să dobândească alte forme fundamentale de control al impulsurilor. În urma unei estimări, s-a ajuns la concluzia că micuții chinezi în vârstă de doi ani au un nivel de autocontrol care corespunde în mare celui pe care îl ating copiii americani la vârsta de trei-patru ani.

O diferență între copiii chinezi și cei americani devine vizibilă și atunci când li se cere acestora să-și stăpânească impulsurile naturale. Într-un test, copiilor li s-au arătat serii de fotografii și au fost instruiți să spună „zi” ori de câte ori vedeau Luna și „noapte” ori de câte ori vedeau Soarele. În alte teste, micuților li s-a cerut să încerce să se abțină de la a şușoti atunci când se entuziasmau și să joace o versiune a jocului *Simon spune*, ei trebuind să asculte de un anumit tip de comenzi și să ignore un altul. Copiii chinezi de patru ani s-au descurcat în general mai bine la aceste teste decât copiii americani de aceeași vârstă. Autocontrolul superior al micuților chinezi

se poate datora în parte și geneticii lor: există dovezi că factorii genetici asociați cu ADHD (deficit de atenție/tulburare hiperkinetică) sunt mai rari la copiii chinezi decât la cei americani. Însă tradițiile culturale din China și din alte țări asiatice joacă fără îndoială un rol important în însuflarea disciplinei de sine și aceste tradiții au contribuit la nivelul scăzut de narcisism al copiilor proveniți din familii americane de origine asiatică, precum și la succesul lor de mai târziu. Americanii de origine asiatică reprezintă doar 4% din populația Statelor Unite, dar ajung la un sfert din corpul de studenți al unor universități de elită ca Stanford, Columbia și Cornell. Comparativ cu orice alt grup etnic, au cea mai mare probabilitate de a obține o diplomă universitară și salarii cu 25% peste normă.

Succesele lor au condus la ideea larg răspândită că asiaticii sunt mai inteligenți decât americanii și europenii, dar nu acesta este și modul în care James Flynn le explică reușitele. După ce a cercetat cu atenție studiile despre IQ, Flynn a ajuns la concluzia că punctajele americanilor de origine chineză și japoneză sunt foarte asemănătoare cu cele ale persoanelor de origine europeană. Ba chiar IQ-ul americanilor de origine asiatică este în medie ușor mai scăzut, aceștia aflându-se în număr mai mare și la extrema de sus, și la cea de jos. Marea diferență rezidă în faptul că ei își folosesc mai bine inteligența. Persoanele angajate în profesii de elită, cum le numește Flynn – medici, oameni de știință, contabili – au în general un IQ peste un anumit prag. Pentru americani, acest prag este de 110, dar americanii de origine chineză reușesc să obțină aceleași joburi de elită cu un IQ de numai 103. Mai mult, printre persoanele situate peste fiecare dintre aceste praguri, americanii de origine chineză au șanse mai mari și să primească aceste joburi, altfel spus, e mai probabil ca un american de origine chineză cu un IQ de peste 103 să primească un job de elită decât un american cu un IQ de peste 110. Tiparul este similar și în cazul americanilor de origine japoneză. Având ca virtute autocontrolul – persoane muncitoare, sânguincioase, statornice, de încredere –, copiii imigranților din estul Asiei se pot descurca la fel de bine ca americanii cu un IQ mai mare.

Gratificarea amânată a fost o temă bine cunoscută în familiile unor imigranți ca Jae și Dae Kim, care s-au născut în Coreea de Sud, dar și-au crescut copiii, două fete, în Carolina de Nord. Cele două surori, Soo și Jane, au devenit una chirurg, iar cealaltă avocat, dar și coautoare ale cărții *Top of*

*the Class**, despre tehnicile părinților asiatici de susținere a reușitei copiilor. Ele povestesc cum părinții lor au început să le învețe alfabetul înainte ca ele să împlinească doi ani și cum mama lor nu a fost niciodată dintre cele care să răsplătească un copil doar pentru că scâncește după niște dulciuri în supermarket. Când ajungeau la casa de marcat, înainte ca fetele să înceapă să se roage de ea, doamna Kim, anticipând totul, le spunea că, dacă fiecare dintre ele va citi o carte în săptămâna care urma, le va cumpăra ceva dulce atunci când *vor merge din nou* la supermarket. Mai târziu, când Soo s-a dus la facultate și le-a cerut părinților o mașină ieftină și uzată pe care să o folosească pentru a se deplasa, ei au refuzat-o, dar s-au oferit să-i cumpere una nou-nouță dacă intră la medicină. Astfel, acești părinți chiar le-au oferit lucruri bune fiicelor lor – dar fiecare răsplată venea în schimbul unei reușite cu o anumită valoare.

Numeroasele povești de succes ale americanilor de origine asiatică i-au obligat pe psihologii specializați în dezvoltarea umană să-și revizuiască teoriile despre ce înseamnă să fii un părinte bun. Ei obișnuiau să nu se arate de acord cu stilul „autoritarist“, prin care părinții stabileau obiective rigide și impuneau reguli stricte fără să se preocupe prea mult de sentimentele copilului. Părinții au fost sfătuiți să adopte un stil diferit, numit „autoritar“, prin care continuau să stabilească limite, dar ofereau mai multă autonomie copilului și erau mai atenți la dorințele acestuia. Acest stil mai cald, mai benefic trebuia să ducă la formarea unor copii bine adaptați, încrezători în sine, care să se descurce mai bine pe plan școlar și social decât cei proveniți din familii autoritariste. Însă, așa cum au observat Ruth Chao și alți psihologi care au studiat familiile americane de origine asiatică, mulți dintre părinți trasează reguli și scopuri destul de stricte. Imigranții asiatici și, de cele mai multe ori, și copiii lor consideră că acest stil ține de devotament și nu de opresiune. Părinții americani de origine chineză sunt hotărâți să le insuflă copiilor lor autocontrolul prin urmarea conceptelor confuciene de *chiao shun*, care înseamnă „a se forma“ și de *guan*, care înseamnă și „a guverna“, și „a iubi“. Acești părinți pot părea reci și rigizi după standardele americane, dar copiii lor înfloresc și la școală, și în afara ei.

Contrastul cu conceptele americane a ieșit la iveală într-un studiu pe femeile din zona Los Angeles care erau mame de copii mici. Întrebate cum

* Cei mai buni din clasă. (engl. în original) (*N. trad.*)

pot contribui părinții la reușita școlară a copiilor, aceste mame care emigraseră din China au menționat cel mai des stabilirea unor scopuri înalte, accentuarea unor standarde dure și obligarea copiilor să facă teme în plus. În schimb, mamele născute în America și având origini europene erau hotărâte să *nu* pună prea multă presiune pe copii. Ele au cerut cel mai des să nu se exagereze cu accentul pus pe reușita școlară, să se sublinieze importanța dezvoltării sociale a copilului și să se susțină ideea că „învățarea este ceva plăcut” și „nu ceva la care să trudești”. O altă preocupare majoră a lor era susținerea stimei de sine a copilului – un concept aproape total lipsit de interes pentru mamele chineze din studiu sau pentru Amy Chua, care a devenit cea mai proeminentă (și mai amuzantă) susținătoare a ceea ce ea numește – în bestsellerul său *The Battle Hymn of the Tiger Mother* – „educația chineză”.

Varianta lui Chua în privința educației – fără somn peste o anumită oră, fără întâlniri prestabilite pentru joacă – este prea extremă pentru gusturile noastre, în special cele trei ore de lecții de vioară. Dar îi admirăm perspectiva asupra problemelor legate de Mișcarea pentru stima de sine: „Uitându-mă cum părinții americani nu mai prididesc cu laudele la adresa copiilor lor la cea mai nesemnificativă dintre reușite – că au desenat niște bucle sau că au ridicat un băț în aer –, am ajuns să-mi dau seama că părinții chinezi îi depășesc la două chestii pe omologii lor occidentali: 1. au vise mai înalte pentru copiii lor și 2. își apreciază mai bine copiii, în sensul că știu mai bine cât pot duce.” Strategiile de bază ale lui Chua – stabilirea unor obiective clare, întărirea regulilor, pedeapsa pentru eșecuri, răsplata pentru reușite – nu sunt chiar atât de diferite de cele împărtășite familiilor americane la *Nanny 911* de către Deborah Carroll, membră a „echipei de dădace de talie mondială”, care preia cazurile cu adevărat dificile, precum familia Paul înfățișată în episodul numit *Căsuța cu orori*. În înfruntările ei cu copiii americani, spune Carroll, ea nu face decât să aplice pur și simplu lecțiile din propria ei tinerețe, petrecută în Wales.

— Când eram la școală, își amintește Carroll, era mare lucru să primești o stea de aur sau de argint. Era foarte important să am sentimentul că am muncit foarte mult pentru a obține ceva. Când călcam cămășile tatălui meu, el insista să-mi dea bani pentru asta, pentru că o făceam atât de bine – mi-a zis că le călcam mai bine decât bunica și mi-a plăcut acel

* Imnul de luptă al Mamei-Tigru. (engl. în original) (*N. trad.*)

sentiment de împlinire. De acolo vine stima de sine și nu din a ți se spune că ești cel mai bun.

Asemenea lui Amy Chua și familiei Kim din Carolina de Nord, ca și atâtor alți imigranți asiatici, Dădaca Deb a ajuns la aceleași concluzii privind educația ca și grupul de reevaluare de la Asociația pentru Psihologie: *Uită de stima de sine. Insistă pe autocontrol.*

DĂDACA DEB ȘI TRIPLEȚII

Când Carroll a ajuns la casa familiei Paul, în apropiere de St. Louis, nu era foarte îngrijorată din cauza micilor draci împielizați pe care-i văzuse într-un filmuleț urcându-se pe pereți, scuipând pe jos și agățându-se de lustre. Știa că micuții de patru ani pot fi o belea, mai ales când sunt trei și toți trei sunt la fel de neastâmpărați. Dar ea avea suficientă experiență din alte case americane cu orori pentru a-și da seama că erau probleme mult mai mari de rezolvat.

— În familii ca aceasta, cu copiii e foarte, foarte ușor, spune Carroll. Ei caută o structură solidă. Caută să se simtă în siguranță, caută pe cineva care să le spună: „Eu sunt șeful. Și totul o să fie bine.“ E mult mai greu *să-i faci pe părinți* să revină pe drumul cel bun. Ei trebuie să învețe cum să aibă control asupra lor înșile pentru a-și putea controla copiii.

Carroll a avut de-a face cu astfel de părinți încă de la 18 ani, când a devenit guvernantă cu normă întreagă. Unul dintre primele ei joburi în Londra l-a obținut la o mamă americană căsătorită cu un britanic, care se uita neajutorată cum copilul ei o ia razna.

— Într-un acces de furie, micuța juca tontoroiul, la propriu, pe masa de cafea, își amintește Carroll, și tot ce putea să-i spună maică-sa era: „Scumpo, ai grijă să nu cazi.“ Nu e nimic în neregulă ca un copil mic să aibă un acces de furie. E normal. Treaba noastră e să-l învățăm cum să facă față furiei în alte moduri.

Părinții din cazul de față nu erau la fel de moi ca mama aceea, dar păreau la fel de neajutorați atunci când venea vorba de disciplină. Când Tim, tatăl, venea acasă de la serviciu și găsea toate jucăriile împrăștiate prin sufragerie, lua o crosă de hochei și le împingea în dulap. Mama, Cyndi,

fostă însoțitoare de zbor, obișnuită cu adulții prost-crescuți, era copleșită de tripleți și renunțase să mai încerce să-i facă să-și strângă jucăriile sau să se îmbrace. Când Dădaca Deb le-a spus să-și pună singuri șosetele – nici pe departe o chestie imposibilă pentru niște copii care mai aveau puțin și mergeau la grădiniță –, una dintre ei, Lauren, a refuzat și a dat fuga în bucătărie să-i ducă șosetele maică-sii. Plângând isteric, ea a rugat-o iar și iar să o ajute, ținându-se cu disperare de maică-sa.

— Mi se frânge inima, a spus doamna Paul. O să o țină așa o jumătate de oră. Lucrurile o să fie foarte enervante pe aici o vreme. Când o apucă pandaliile, pune la nesfârșit aceeași întrebare. Și atunci îmi ies din fire, nu mă mai pot concentra și sunt gata să țip la toată lumea și să-i trimit pe toți direct la culcare.

Și de această dată, ca de obicei, copilul a câștigat. Doamna Paul i-a pus șosetele, spre marea exasperare a lui Carroll.

— Timp de patru ani și jumătate, ea s-a supărat, iar tu ai lăsat-o, îi spuse Carroll doamnei Paul. Ce-o să se întâmple cu ea în clasa a doua, când n-o să-și facă temele la matematică pentru că n-o să vrea?

Uitându-te la scene ca asta, este greu de acceptat că părinții au crezut în mod tradițional a fi de datoria lor să-și bată copiii. „Uită de băț, răsfăță copilul“ chiar a fost o recomandare-standard, iar răsfățul a fost considerat esența eșecului educației. Mama puritană a spus asta și mai categoric: „Mai bine biciuit, decât damnat.“ Nu pledăm pentru revenirea la bătaie și cu atât mai puțin la biciuire, dar suntem de părere că părinții trebuie să-și redescopere rolurile disciplinare. Asta nu înseamnă să fie abuzivi sau să se enerveze ori să impună pedepse draconice, ci înseamnă să-și facă timp pentru a urmări comportamentul copilului și pentru a impune recompense sau pedepse pe măsură.

Fie că-l pui la colț pe un copil mic, fie că-i iei unui adolescent privilegiul de a conduce mașina, pedepsirea are trei aspecte de bază: severitatea, viteza și coerența. Multă lume asociază disciplina strictă cu pedepsele severe, însă de fapt acesta este cel mai puțin important dintre aspecte. Cercetătorii au descoperit că pedeapsa severă pare să conteze extraordinar de puțin și că poate fi chiar contraproductivă: în loc să încurajeze buna purtare, ea îl învață pe copil că viața e crudă și că agresiunea este întemeiată. Viteza pedepsirii este mult mai importantă, după cum au descoperit cercetătorii atât în studiile pe copii, cât și în cele pe animale. Pentru ca șoarecii de laborator să învețe din greșelile lor, în general pedeapsa trebuie

să aibă loc aproape imediat, de preferință la o secundă după comportamentul greșit. La copii, nu e nevoie ca pedeapsa să fie la fel de rapidă, dar, cu cât este amânată mai mult, cu atât e mai probabil ca aceștia să uite și ce-au greșit, și procesul mental care a dus la greșeală.

Cel mai important aspect al pedepsirii – și cel mai dificil pentru părinți – este, de departe, coerența. La modul ideal, un părinte ar trebui să-și pedepsească imediat copilul de fiecare dată când acesta se poartă urât, dar s-o facă într-o manieră reținută, chiar blândă. Unul-două cuvinte aspre sunt adesea suficiente, câtă vreme sunt rostite cu grijă și în mod regulat. La început, această abordare poate părea mai grea pentru părinți decât pentru copil. Părinții sunt tentați să treacă cu vederea sau să ierte anumite fapte urâte, fie și numai pentru că sunt obosiți sau pentru că mustrarea pe care ar adresa-o copilului ar putea să strice buna dispoziție a tuturor. Părinții pot găsi o justificare în faptul că au vrut să fie blânzi; ba chiar și-ar putea spune unul altuia să fie bun și să lase de la el de astă dată. Dar, cu cât sunt mai vigilenți cât mai din vreme, cu atât este nevoie de mai puțin efort pe termen lung. Disciplina coerentă duce la o bună educare a copiilor.

În vreme ce părinți precum Cyndi Paul găsesc că faptul de a începe să impună o disciplină le frânge inima, copiii reacționează bine atunci când constrângerile sunt enunțate scurt, calm și coerent, așa cum ne învață Susan O'Leary, o psiholoagă care a petrecut ore întregi observând copiii mici și pe părinții lor. Când nu sunt coerenți, când lasă ca o greșeală să scape nepedepsită, adesea părinții încearcă să o compenseze printr-o pedeapsă și mai strictă data viitoare. Asta înseamnă mai puțin autocontrol din partea părinților: pot să fie buni atunci când au chef, iar apoi să pedepsească sever dacă se enervează sau dacă greșeala este ieșită din comun. Dar imaginează-ți cum se văd toate astea din punctul de vedere al copilului. Într-o zi faci o remarcă haioasă și toți cei mari izbucnesc în râs. În altă zi, faci aceeași remarcă și te trezești că ești plesnit sau că-ți pierzi dragile tale privilegii. La fel, diferențe mici sau chiar aleatorii ale propriului comportament sau ale situației par să facă diferența între niciun fel de pedeapsă și una foarte supărătoare. În afară de resimțirea nedreptății, înveți că lucrul cel mai important nu e cum te porți, ci cum să nu fii prins sau părinții tăi să nu fie într-o dispoziție punitivă. Poți să înveți, de exemplu, că ești scutit de maniere la masă la restaurant, pentru că părinții tăi sunt prea stânjeniți să te certe în public.

— Părinților li se pare greu să-și disciplineze copiii în public, pentru că se simt judecați, spune Carroll. Se tem că oamenii vor crede că nu sunt niște părinți buni. Dar nu trebuie să te mai gândești la asta. Și la mine s-au uitat oamenii când am scos un copil din restaurant pentru că a fost nepoliticos, dar nu trebuie să-ți faci griji din cauza asta. Trebuie să faci ce e bine pentru copil și, sincer, totul ține de coerență. Ei trebuie să crească știind ce e bine și ce nu e bine să facă.

Atunci când Carroll s-a apucat să-și aplice marca de disciplină coerentă în familia Paul, rezultatele au părut de-a dreptul miraculoase. Până la sfârșitul șederii sale de o săptămână, tripleții își făceau paturile și își strângeau jucăriile; Lauren era mândră să-și pună singură șosetele; părinții păreau calmi și fericiți. Cel puțin așa a fost editat să apară în emisiune, menținând bucla uzuală de la agonie la extaz. Dar este oare posibil ca această disciplină chiar să pună bazele unei diferențe durabile după plecarea Dădacei Deb și înlăturarea camerelor de luat vederi? Am trecut pe la familia Paul în 2010, la șase ani după vizita lui Carroll, iar doamna Paul a numit experimentul *un succes pe termen lung*.

— Nu prea mai avem probleme majore, spuse ea, explicându-ne că drăcușorii împielitați de patru ani, cunoscuți la televizor, s-au transformat în copii de zece ani, cu rezultate foarte bune la școală, ei fiind implicați și în consiliul de conducere al școlii. Iar acasă continuau să-și facă treburile.

— Până să vină Dădaca Deb, nu am crezut că-și vor putea face singuri treburile, ne-a spus doamna Paul. Credeam că e prea mult pentru ei, însă ei pur și simplu nu aveau o structură solidă și o îndrumare pentru a ști ce au de făcut. E ușor pentru un părinte să spună: „Du-te și fă-ți curat în cameră“, dar asta nu-i spune copilului nimic. Poți la fel de bine să-i spui să se holbeze la un perete. Trebuie să ai disciplina de a merge cu el acolo și a-i arăta exact ce trebuie să facă – de pildă cum să împăturească o haină și cum să o pună în dulap sau în sertarul potrivit.

După ce doamna Paul a făcut asemenea operații de câteva ori, copiii au început să le repete singuri, deși din când în când mai era nevoie de supravegherea părinților – și de hotărârea de a nu da înapoi și a face treaba în locul odraslelor.

— Uneori, spune doamna Paul, vin în bucătărie, castroanele lor de cereale sunt încă pe masă și simt că vreau să le iau și să le spăl. Ar fi mai ușor pentru mine să fac asta, decât să mă duc să-i caut. Dar, oriunde s-ar

afla, trebuie să nu uit să le cer să se întoarcă și să strângă de unde au mâncat. Aici trebuie să-mi exercez autocontrolul.

Ceea ce ne aduce înapoi la cunoscuta întrebare pentru părinți: Cum obții și cum îți menții autocontrolul? Cum îți disciplinezi copiii calm și coerent când, așa cum și-a dat seama doamna Paul, adesea e atât de ușor să lași de la tine? Ca de fiecare dată, răspunsul pornește de la stabilirea obiectivelor și a standardelor.

REGULI PENTRU BEBELUȘI ȘI VAMPIRI

Cu mult înainte ca un copil să poată citi reguli și să poată face treburi, el poate învăța autocontrolul. Întreabă orice părinte care a supraviețuit supliciului ferberizării*, bazat pe o tehnică găsită într-un manual victorian de creștere a copilului. Tehnica presupune ca părinții, împotriva oricărui instinct, să ignore plânsul bebelușului când vine ora de somn și să iasă din cameră. În loc să dea fuga lângă copil, părinții îl lasă pe micuț să plângă pentru un interval fix de timp, apoi se duc să-l consoleze puțin, iar apoi se retrag pentru un alt interval fix. Procesul se repetă până când copilul învață să-și controleze plânsul și adoarme fără alt ajutor din partea părinților. E nevoie de mult autocontrol din partea părinților pentru a ignora momentele când micuțul țipă de ți se rupe inima, însă de regulă bebelușii învață repede să adoarmă fără să mai plângă. După ce un bebeluș a câștigat acest autocontrol, toată lumea are de câștigat: micuțul nu mai e agitat la momentul culcării sau când se trezește singur la miezul nopții, iar părinții nu mai trebuie să-și petreacă nopțile învărtindu-se pe lângă pătuț.

Am văzut părinți care au recurs cu succes la o variantă a acestei abordări când copilul plânge pentru a fi hrănit. În loc să-i dea imediat de mâncare bebelușului care plânge, mama îi arată că a primit semnalul, dar apoi așteaptă ca acesta să se liniștească înainte să-i dea sânul sau biberonul. Repetăm, la început e greu să-i ignori plânsetele și ne dăm seama că unora dintre părinți li se pare prea crud fie și numai pentru a încerca. Dar, după

* De la numele doctorului Richard Ferber, care a inventat o metodă de calmare a tulburărilor de somn ale bebelușilor. (*N. trad.*)

ce copilul învață să ceară de mâncare fără să mai plângă frenetic, și el, și părinții ajung să fie mai calmi și mai fericiți. Copiii învață că au o oarecare putere asupra lor, că se așteaptă de la ei un anumit tip de comportament și că acțiunile au consecințe – lecții ce devin tot mai importante pe măsură ce ei cresc.

Aproape toți specialiștii sunt de acord cu faptul că micuții au nevoie și își doresc reguli clare și că a fi responsabili pentru respectarea regulilor este o caracteristică vitală a unei dezvoltări sănătoase. Dar regulile sunt utile numai dacă micuții le cunosc și le înțeleg, deci cu cât sunt mai clare, cu atât mai bine. Dădacei Deb îi place să convoace o întâlnire specială pentru a prezenta „regulile casei”, iar apoi pune o listă de activități în camera fiecărui copil, alături de un băț de lemn pentru ținerea socotelei. Fiecare însemnare pe băț le dă copiilor dreptul să se uite 15 minute la televizor sau să joace un joc pe calculator, până la un total de o oră pe zi. Dacă nu sunt cuminiți, mai întâi primesc un avertisment, iar dacă insistă, părinții elimină o însemnare.

Pentru a menține coerența regulilor, părinții trebuie să se coordoneze unul cu celălalt și cu ceilalți educatori, pentru ca toată lumea să știe ce se așteaptă de la ei. Când copiii sunt încă mici, stabilește de dinainte un sistem de recompense și pedepse și, când îi acorzi una unui copil, explică-i exact de ce. Pe măsură ce copiii cresc, e din ce în ce mai folositor să-i întrebi ce scopuri și-au propus. După ce afli care le sunt ambițiile, îi poți ajuta să ajungă acolo prin stimulentele potrivite, cum ar fi să le dai bani cu condiția îndeplinirii unor îndatoriri domestice sau să le promiți bonusuri dacă fac ceva în plus. Însă, pentru ca aceste tentații financiare să capete valoare, și părinții trebuie să-și dovedească propria disciplină. Amintește-ți de familia Kim, care i-a oferit fiicei lor Soo mașina pe care și-o dorea, dar numai după ce aceasta a intrat la facultatea de medicină. O Toyota Tercel turquoise s-ar putea să nu ți se pară mașina visurilor tale, dar pentru Soo a însemnat foarte mult, așa că a spălat-o și a lustruit-o cu drag ani de zile. Când s-a stricat în cele din urmă și a trebuit aruncată, Soo a suferit și i-au dat lacrimile. Mașina însemna totul pentru ea, pentru că muncise atât de mult ca s-o obțină.

Pe la vârsta de șase ani, unii copii pot începe să învețe să strângă bani, însă nu este ușor, așa cum a constatat psihologul Annette Otto, urmărindu-i pe câțiva jucând un joc. Copiii puteau strânge bani pentru a-și cumpăra

jucăria dorită, dar îi puteau și cheltui pe parcurs pe alte jucării și dulciuri. Mulți dintre cei de șase ani și-au cheltuit banii la începutul jocului, doar pentru a-și da seama încetul cu încetul că s-ar putea să nu le mai ajungă pentru respectiva jucărie (moment în care au încetat de tot să mai strângă). În schimb, câțiva dintre copiii de nouă ani și mulți dintre cei de 12 au reușit să strângă mai întâi până au avut suma dorită și numai apoi au început să cheltuiască banii în plus pe dulciuri. Pentru a încuraja această orientare spre viitor, părinții îi pot ajuta pe copii prin deschiderea unor conturi de economii, prin monitorizarea extraselor de cont și prin stabilirea de scopuri și recompense. Cercetările au arătat că e mai probabil ca acei copii care au conturi de economii să devină mai economi decât alții când se fac mari. La fel și copiii care sunt educați să discute despre bani cu părinții lor.

Unor părinți le face plăcere să le dea copiilor bani pentru notele mari; alții evită să ofere bani pentru ceva ce copiii oricum trebuie să facă. Argumentul cel mai convingător împotriva acestor obiceiuri se bazează pe ceea ce psihologii numesc efect de suprajustificare: răsplata transformă jocul în muncă. Mai exact, studiile au arătat că, atunci când oamenii sunt plătiți pentru a face lucrurile pe care le place să le facă, încep să considere asta o corvoadă pentru care primesc bani. Urmând aceeași logică, a da bani pentru notele mari nu subminează oare plăcerea intrinsecă a copiilor de a învăța?

Nu suntem convinși de acest argument. În primul rând, notele sunt o răsplată extrinsecă, așa că apariția banilor în această ecuație nu schimbă cu nimic efectul de suprajustificare al vreunei plăceri intrinseci de a învăța. În al doilea rând, a obține rezultate bune pentru bani reprezintă o trăsătură a vieții adulte, așa că a primi bani pentru notele mari e o pregătire convenabilă pentru asta. Iar acest lucru rămâne valabil chiar dacă acei copii care primesc bani pentru notele lor pierd oarecum ceva din pasiunea lor pentru învățare. (Sincer vorbind, oricât de mult ne-a plăcut să cercetăm în propriile noastre cariere, ne întrebăm dacă nu cumva plăcerea învățării este supraapreciată ca instrument motivațional.) Banii simbolizează valoarea, iar a-i folosi pentru a răsplăti notele bune transmite copiilor mesajul că societatea, familia acordă școlii o valoare superioară, mai ales atunci când banii sunt rezervați pentru realizări deosebite.

Admitem că a-i plăti pe copii pentru a se duce la școală zi de zi le-ar putea reduce acestora serios dorința de a merge la școală fără a fi plătiți (de parcă asta ar fi problema). Dar dacă le dai bani pentru că au muncit foarte

mult și au excelat, atunci unde mai e problema? Rezultatele unor experimente pe eșantioane aleatorii legate de oferirea de bani pentru note au fost amestecate: în anumite locații, banii nu au prea dus la îmbunătățirea rezultatelor elevilor, dar în altele au fost extraordinar de eficienți. Nu vedem niciun dezavantaj în a încerca acest experiment acasă – deși bineînțeles că poți rămâne la recompensele nonfinanciare dacă preferi. Însă reține că, dacă dorești să insuflă autocontrol, trebuie să fii legat coerent de recompensele oferite. Nu-i da doar așa copilului ceva din portofel pentru un carnet de note bune, ci stabilește niște obiective încă de dinainte: câți bani pentru fiecare 10, câți pentru fiecare 8, ce materii contează mai mult etc. Pentru un copil mai mic, s-ar putea să trebuiască să stabilești o schiță a plăților, dar copiii mari s-ar putea să înceapă să negocieze bonusuri și pedepse și poate chiar să redacteze contracte formale pe care să le semneze ambele părți. Regulile și recompensele se vor schimba pe măsură ce copilul crește, dar e importantă menținerea în funcțiune a unui sistem de disciplină, oricât de greu ar părea acest lucru atunci când se ajunge la teribilia ani ai adolescenței.

Problema cu adolescenții – din punctul de vedere al părinților – este că aceștia au stăpânirea de sine a unui copil pus să gestioneze dorințe și nevoi adulte. Oricât de mare ar fi armonia vârstei de nouă sau 11 ani, ea este dinamitată de creșterea biologică, aceasta din urmă ducând la apariția unor noi impulsuri sexuale și agresive și a unor noi tendințe de căutare a provocărilor. Într-un anumit fel, adolescenții știu că au nevoie de ajutor. Acesta este unul dintre motivele pentru care s-au cumpărat milioane de exemplare din saga *Amurg*, unde vampirul Edward și adolescenta Bella știu că ea-și va pierde caracterul uman și probabil viața dacă iubirea lor se va consuma. De aceea, se luptă:

„Edward: Încearcă să dormi, Bella.

Bella: Nu, vreau să mă mai săruți.

Edward: Îmi supraestimezi autocontrolul.

Bella: Ce te tentează mai mult, sângele sau trupul meu?

Edward: Ambele.“

Lupta lor reprezintă același ingredient de top care a dus la vânzarea romanelor de dragoste din secolul al XIX-lea, purtând titluri de genul *Autocontrol* și *Disciplină* (ambele scrise de Mary Brunton, ale cărei

cărți le-au depășit în vânzări pe cele ale contemporanei sale Jane Austen). Fermierii din secolul al XIX-lea erau îngrijorați din cauza faptului că pro-geniturile lor erau ispitite de libertatea nou-apărută odată cu orașele industrializate, însă acele ispite erau blânde în comparație cu cele disponibile astăzi în suburbii sau pe internet. Adolescenții din ziua de azi, chiar și cei care nu sunt în pericolul de a deveni vampiri, înțeleg ce simte Edward când îi spune Bellei: „Nu-mi pot permite vreodată, niciodată să-mi pierd în vre-un fel controlul când sunt cu tine.“

Până când autocontrolul adolescenților reușește să țină pasul cu impulsurile lor, părinții au sarcina ingrată de a le oferi cumva un strict control din afară și în același timp de a începe să trateze copilul mai degrabă ca pe un om mare. Probabil cel mai bun compromis este acela de a-i da adolescentului mai multă libertate în, să zicem, procesul de creare a regulilor și de a face asta atunci când toată lumea este calmă și bine odihnită – nu când adolescentul vine pentru prima dată acasă la două noaptea. Dacă adolescenții pot da o mână de ajutor la crearea regulilor, ei încep să vadă în ele un angajament personal și nu o toană de-a părinților. Dacă negociază ora întoarcerii acasă, e mai probabil să o respecte sau măcar să accepte consecințele nerespectării ei. Și, cu cât sunt mai implicați în stabilirea obiectivelor, cu atâta sunt mai înclinați să treacă la următorul pas al auto-controlului: monitorizarea de sine.

CU OCHII PE EI

Înainte de renumitele sale experimente cu bezeaua pe copiii din apropiere de Universitatea Stanford, Walter Mischel a făcut o altă descoperire legată de autocontrol în activitatea sa din Trinidad. El s-a dus acolo cu intenția de a studia stereotipurile etnice. Cele două grupuri etnice principale din zona rurală a Trinidadului aveau strămoși diferiți: unul africani, celălalt indieni, iar între ei existau niște stereotipuri negative, dar diferite. Indienii îi vedeau pe africani ca lipsiți de orientare spre viitor și înclinați mai degrabă să se răsfețe, în loc să economisească, în vreme ce africanii îi vedeau pe indieni ca pe niște indivizi strânși la pungă, triști și lipsiți de poftă de viață. Mischel a hotărât să testeze aceste stereotipuri cerându-le

copiilor din fiecare grup să aleagă între două acadele. Una dintre ele era mai mare și costa de zece ori mai mult decât cealaltă, dar copilul care ar fi ales-o trebuia să aștepte o săptămână pentru a o primi. Cea mai mică și mai ieftină era disponibilă imediat.

Mischel a găsit un oarecare sprijin în favoarea stereotipurilor, dar pe parcurs a dat peste un efect mult mai mare și mai semnificativ. Copiii al căror tată era prezent în familie erau mult mai înclinați decât ceilalți să aleagă recompensa amânată. Cele mai multe variațiuni etnice și rasiale puteau fi explicate pe baza acestei diferențe, deoarece copiii indieni locuiau împreună cu ambii părinți, în vreme ce un număr destul de mare de copii africani locuiau doar cu mama. Valoarea paternității a fost evidentă și când Mischel a analizat doar familiile africane: aproximativ jumătate dintre copiii care aveau și tată au ales răsplata amânată, însă niciunul dintre copiii din căminele fără tată nu a fost dispus să aștepte. La fel, niciunul dintre copiii indieni care trăiau fără tată nu a fost dispus să aștepte.

Aceste descoperiri, publicate în 1958, n-au atras prea mult atenția la acel moment și în deceniile următoare, când ar fi însemnat să-ți pui cariera în pericol dacă sugeraai că ar fi putut exista dezavantaje în familiile cu un singur părinte. (Daniel Patrick Moynihan a fost înfierat pentru că a făcut această sugestie.) Începând cu anii 1960, schimbările de politică federală, de norme sociale și la nivelul numărului de divorțuri au dus la creșterea masivă a numărului de copii crescuți de un singur părinte, de regulă mama. Nimeni nu a dorit să aducă vreo critică la adresa acelor mame – și, cu siguranță, nici noi nu dorim să denigrăm eforturile și devotamentul lor. Însă, în cele din urmă, au fost atât de multe rezultate asemănătoare cu cele ale lui Mischel, încât nu au mai putut fi ignorate. Ca regulă generală – cu multe, multe excepții, printre care și Bill Clinton și Barack Obama –, copiii crescuți de un singur părinte erau predispuși să nu reușească în viață la fel de bine precum cei crescuți de ambii părinți. Chiar și după ce cercetătorii au izolat factorii socio-economici și alte variabile, s-a dovedit că copiii din familii cu doi părinți aveau note mai bune la școală. Erau mai sănătoși și mai bine adaptați emoțional. Aveau vieți sociale mai satisfăcătoare și erau implicați în mai puține comportamente antisociale. Era mai probabil ca ei să ajungă la universități de elită și mai puțin probabil să ajungă în închisoare.

O posibilă explicație stă în faptul că copiii din familiile uniparentale pornesc cu un dezavantaj genetic la nivelul autocontrolului. Până la urmă,

dacă tatăl (sau mama, de ce nu?) a plecat și a abandonat familia, atunci ar fi putut avea gene care să susțină comportamentul impulsiv și să submineze autocontrolul, iar copiii se poate să fi moștenit aceste gene. Unii cercetători au încercat să rectifice asta, urmărind copiii crescuți de un singur părinte, tatăl fiind absent din alte motive (trimis în delegație pentru mult timp sau decedat de tânăr, de exemplu) și nu pentru că a abandonat familia. Așa cum era de așteptat, rezultatele s-au situat undeva la mijloc. Acești copii au dovedit un oarecare deficit, dar problemele lor nu erau la fel de mari ca ale copiilor ai căror tați au părăsit domiciliul din proprie voință. Dovezile au indicat, așa cum era normal, că un copil este modelat de un amestec între ereditate și mediul social.

Oricare ar fi rolul eredității, există un factor de mediu evident care-i afectează pe copiii proveniți din familii uniparentale: sunt supravegheați de mai puțini ochi. Monitorizarea este un aspect esențial al autocontrolului, iar cei doi părinți, în general, pot face o treabă mai bună în privința monitorizării. Părinții singuri sunt ocupații cu lucruri esențiale – asigurarea hranei și a sănătății copilului, plățirea facturilor – și sunt nevoiți să acorde o prioritate mai scăzută creării și respectării de reguli. Doi părinți își pot împărți sarcinile, ceea ce le lasă amândurora mai mult timp și mai multă energie pentru construirea caracterului copilului. Mai mulți ochi ai adulților fac diferența – și e o diferență destul de durabilă, dacă e să judecăm după rezultatele unui studiu care a avut loc în urmă cu mai bine de 60 de ani.

În încercarea de prevenire a delincvenței juvenile din anii 1940, îndrumătorii vizitau acasă mai mult de 250 de băieți, de două ori pe lună. Ei notau observații despre familie, despre casă și despre viața băieților. În medie, la începutul studiului, băieții aveau în jur de 10 ani și în jur de 16 când acesta s-a încheiat. Câteva decenii mai târziu, când subiecții ajunseseră deja mari, având 40-50 de ani, notițele au fost studiate de o cercetătoare numită Joan McCord, care a comparat experiențele adolescenților cu comportamentul adult ulterior – cu deosebire comportamentul infracțional. Îndrumătorii notaseră dacă activitatea băieților din afara școlii era supravegheată de regulă, uneori sau rareori de către un adult. Cu cât adolescenții petreceau mai mult timp sub supraveghere adultă, cu atât era mai mică probabilitatea ca ei să fie condamnați mai târziu, pentru infracțiuni legate fie de persoane, fie de proprietăți.

Trecerea anilor nu a șters valoarea monitorizării parentale. O compilație recentă de studii legate de consumul de marijuana, totalizând mai mult de 35.000 de participanți, a arătat o legătură strânsă cu supravegherea parentală. Când părinții știu unde le sunt copiii și care le este anturajul, e mai puțin probabil ca aceștia din urmă să consume droguri ilegale. La fel, studii recente pe copiii diabetici au descoperit mai multe avantaje ale supravegherii parentale. Adolescenții au un autocontrol mai mare în măsura în care părinții lor știu în general unde le sunt progeniturile după ore sau seara, ce fac în timpul lor liber, cine le sunt prietenii și cum își cheltuiesc banii. Deși diabetul de tip I apare devreme și poate fi în principal de natură genetică, adolescenții cu un bun autocontrol și bine supravegheați de părinți au niveluri mai reduse de glucoză în sânge (și, astfel, probleme mai puțin grave cu diabetul). Faptul de a avea o mamă sau un tată care monitorizează activitățile copilului, prietenii și obiceiurile lui financiare poate chiar să compenseze într-o anumită măsură nivelul scăzut de autocontrol, în sensul reducerii severității diabetului.

Cu cât copiii sunt mai monitorizați, cu atât au mai multe șanse de a-și întări autocontrolul. Părinții îi pot îndruma către tipurile de exerciții de fortificare a voinței despre care am vorbit mai devreme, precum a avea grijă să stea drepti, a vorbi tot timpul corect gramatical, a evita să înceapă propozițiile cu „eu“ și a nu spune niciodată „Dea“ în loc de „Da“. Orice-i obligă pe copii să-și exerseze mușchiul autocontrolului le poate fi de folos: lecțiile de muzică, memorarea de poezii, atenția la manierele din timpul mesei, evitarea înjurăturilor, adresarea de mulțumiri în scris.

Pe măsură ce-și întăresc voința, copiii mai trebuie să învețe și când anume să nu se bazeze pe ea. În experimentele lui Michel cu bezeaua, realizate în apropiere de Stanford, mulți copii au încercat să reziste tentației uitându-se la beza și impunându-și să fie puternici. N-a funcționat. A privi la bezeaua interzisă nu făcea decât să le reamintească de aspectul ei ademenitor și, de îndată ce voința le slăbea pentru o clipă, ei cedau și o mâncau. În schimb, copiii care au reușit să se abțină – care au așteptat 15 minute pentru a primi încă o beza – au izbândit de regulă prin distragere. Și-au acoperit ochii, s-au întors cu spatele, s-au jucat cu șireturile. Experimentul cu bezeaua i-a făcut pe unii cercetători să concluzioneze că tot ce contează este controlarea atenției, nu întărirea voinței, însă noi nu suntem de acord cu asta. Da, controlarea atenției este importantă. Dar ai nevoie de voință pentru a controla atenția.

JOCUL CÂȘTIGĂTOR

Pentru mai bine de jumătate de veac, televiziunea i-a distras pe copii de la alte activități și, tot pentru mai bine de jumătate de veac, a fost învinuită pentru aproape orice problemă a copiilor. Nu vrem să ne alăturăm criticii generalizate aduse televiziunii, pentru că am văzut copii care au învățat o grămadă de lucruri utile de la televizor. Singurul lucru pe care nu-l învață de acolo este cum să-și controleze atenția. Emisiunile TV de succes știu cum să atragă atenția și să o mențină fără să implice aceleași solicitări mentale ca alte opțiuni de divertisment. Navigarea pe internet nu e chiar la fel de pasivă, dar nici ea nu necesită prea multă disciplină, mai ales dacă treci de la un site la altul fără să te oprești vreodată pentru a citi ceva mai lung de un tweet sau de o postare scurtă.

Și atunci cum pot copiii să învețe să-și concentreze atenția pe ceva de mai lungă durată decât un mesaj sau mai interesant decât un videoclip de pe Youtube? Recomandarea uzuală este să-i determini să citească o carte și suntem extrem de bucuroși să susținem asta. (Ce autor nu este?) Dar ei își mai pot exersa atenția și jucând un anumit gen de jocuri, iar în acest caz pot începe cu mult înainte de a învăța să citească. Unele dintre cele mai reușite programe recente de autocontrol au la bază experimentele clasice ale psihologului rus Lev Vîgoțki și ale discipolilor săi, care s-au folosit de jocuri pentru a îmbunătăți abilitățile copiilor în anumite activități. În general, copiii din experimente nu puteau sta nemișcați prea mult timp, dar rezistența lor creștea dacă se făceau că stau de pază. La fel, le-a fost mult mai ușor să rețină o listă de cuvinte dacă se făceau că se duc la magazin și că trebuie să-și amintească lista de cumpărături.

Rezultatele acestor experimente de laborator au fost aplicate în programul preșcolar numit *Instrumentele Minții*, care îi încurajează pe copii să joace tot felul de astfel de jocuri, planificate de dinainte și jucate vreme de mai bine de câteva minute (poate chiar câteva zile). Așa cum am văzut, în mare parte, autocontrolul ține de integrarea comportamentului în timp – renunțarea la gratificări imediate pentru avantaje viitoare –, așa că faptul de a juca un joc timp de mai multe zile îi ajută pe micuți să înceapă să gândească pe termen lung. Jocurile prelungite sub formă de povești, jucate

împreună cu alți copii, le cer să-și exercite controlul asupra atenției și să se mențină în rolurile în care se închipuiesc. Chiar jocurile simple cum ar fi de-a mama și de-a tata sau de-a războiul îi obligă pe micuți să rămână în pielea personajului și să urmeze regulile jocului atunci când interacționează cu ceilalți copii. O cercetare independentă a arătat că, în comparație cu alți copii care au participat la alte programe preșcolare mai convenționale, copiii care au luat parte la *Instrumentele Minții* au ajuns să aibă un autocontrol semnificativ mai bun, evaluat prin teste-standard de laborator.

Copiii mai mari se pot bucura de unele dintre aceste avantaje de pe urma altei ținte moderne a mâniei criticilor: jocurile video. Admitem că unele dintre aceste jocuri sunt stupide, că violența poate fi gratuită și că unii copii își petrec mult prea mult timp trăgând cu arma în inamici virtuali. Dar cele mai multe dintre critici au la fel de multe baze științifice ca vechile avertismente împotriva pericolelor mișelești ale cărților de benzi desenate – după cum afirmă Lawrence Kutner și Cheryl Olsen. Acești doi cercetători de la Harvard, după ce au trecut în revistă literatura de specialitate și au realizat propriul lor studiu pe copii de gimnaziu, au ajuns la concluzia că majoritatea copiilor nu sunt afectați de jocurile video și că pot obține din aceste jocuri cam aceleași avantaje pe care le-ar obține dacă ar cânta la un instrument, ar practica un sport sau ar da curs altor pasiuni care cer disciplină. Pentru a reuși într-un joc pe calculator, trebuie să-ți concentrezi atenția, să înveți reguli complicate și să urmezi niște pași preciși pentru a atinge un scop. E nevoie de mult mai multă disciplină decât pentru a te uita la televizor.

Din fericire, Mișcarea pentru stima de sine nu s-a ocupat niciodată de industria jocurilor video, probabil deoarece copiii ar fi fost prea plictisiți de jocuri care ar fi început prin a le spune ce jucători buni sunt ei. În schimb, ei au preferat jocurile în care au pornit ca „noob” (începător, nou în ceva), care trebuie să-și câștige respectul prin propriile realizări. Pentru a obține skill-uri, ei au eșuat de mai multe ori. Adolescentul obișnuit a avut de suportat probabil mii de morți virtuale și de eșecuri, dar, cu toate acestea, a rămas cu suficientă stimă de sine pentru a continua. În timp ce părinții și educatorii susțineau filosofia potrivit căreia toată lumea trebuie să primească un trofeu, copiii și-au căutat jocuri cu standarde mai solicitante. Jucătorii au nevoie de concentrare pentru a învinge ork după ork; au nevoie de răbdare pentru a căuta aurul virtual; au nevoie de chibzuință pentru a economisi ca să-și cumpere o sabie nouă sau un coif nou.

În loc să deplângem faptul că jocurile ne-au răpit copiii, ar trebui să explorăm tehnicile pe care creatorii jocului le-au dezvoltat. Ei au perfecționat pașii de bază din autocontrol: stabilirea unor obiective clare și realizabile, feedback-ul imediat și încurajările suficiente pentru ca oamenii să continue să exerseze și să progreseze. După ce au observat cât de tare se implică subiecții în jocuri, unii pionieri lucrează la „transformarea vieții în joc“, prin adaptarea acestor tehnici (cum ar fi stabilirea de „quest“-uri și avansarea la un alt „level“) pentru școli și locuri de muncă și pentru colaborări virtuale. Jocurile video conferă o strălucire nouă virtuților demodate. Succesul este condiționat – dar îl poți atinge câtă vreme ai disciplina de a încerca și a încerca și a încerca.

Furtuna perfectă a dietelor

*E o problemă dificilă, dragi cetățeni,
să te cerți cu burta, căci nu are urechi.*

Plutarh

Cum de-am lăsat să se întâmple asta din nou?

Oprah Winfrey

Nimic nu e atât de universal dezirabil în țările bogate ca faptul de a avea abdomenul plat. Cu cât câștigăm mai mulți bani și cu cât cheltuim tot mai mulți pe industria dietelor, cu atât acest ideal pare mai greu de atins. A slăbi este, an de an și dietă după dietă, hotărârea cea mai comună pentru noul an. Pe termen lung, majoritatea celor care țin diete eșuează. De aceea, nu îți vom garanta un corp zvelt pentru totdeauna. Dar îți putem spune ce tehnici te vor ajuta cel mai probabil să slăbești și vom începe cu veștile bune. Dacă ești serios în privința controlului asupra greutateii, îți trebuie disciplină pentru a urma aceste trei reguli:

1. Nu ține niciodată vreo dietă.
2. Nu jura niciodată să renunți la ciocolată sau la vreun alt aliment.
3. Indiferent dacă judeci tu sau te iei după alții, nu pune niciodată semnul egal între a fi supraponderal și a avea o voință slabă.

Se poate să nu-ți fi menținut hotărârea de a slăbi cinci kilograme anul acesta, dar asta nu înseamnă că trebuie să treci la regim sau să nu mai pui gura pe dulciuri. Și cu siguranță nu trebuie să-ți pierzi încrederea în capacitatea ta de a realiza alte lucruri, pentru că a fi supraponderal nu e un

semn sigur de voință slabă, chiar dacă majoritatea oamenilor așa consideră. Întreabă câțiva americani din ziua de azi la ce le folosește autocontrolul și probabil că primul lor răspuns va fi: ca să țină cură de slăbire. Cei mai mulți specialiști au făcut zeci de ani aceeași presupunere. La conferințe și în articolele din revistele științifice, atunci când cercetătorii vor să dea un exemplu pentru a ilustra vreo problemă de autocontrol, au tendința de a alege curele de slăbire mai des decât orice alt gen de exemplu.

Cu toate acestea, recent, cercetătorii au aflat că legătura dintre autocontrol și slăbire este mult mai puțin directă decât se credea. Ei au descoperit ceva ce se cheamă Paradoxul Oprah, în cinstea celei mai renumite persoane aflate la cură din lume. La începutul carierei sale, pe când lucra ca prezentator de știri, Oprah Winfrey s-a îngrășat de la 55 de kilograme la 63, așa că s-a dus la un nutriționist și a trecut la un program alimentar de 1.200 de calorii pe zi. L-a urmat, a slăbit trei kilograme în prima săptămână, iar într-o lună avea din nou 55 de kilograme. Însă apoi, treptat, le-a pus la loc. Când a ajuns la 95 de kilograme, a renunțat la mâncărurile solide timp de patru luni, subzistând doar cu suplimente alimentare lichide, și a coborât la 65 de kilograme. Dar după câțiva ani era mai grasă ca oricând, cântărind 107 kilograme, iar jurnalul său era plin cu rugăciuni pentru a slăbi. Când a fost nominalizată pentru Premiul Emmy, s-a rugat ca acesta să fie câștigat de Phil Donahue, gazda unei emisiuni rivale. Pentru că așa, își amintește ea mai târziu, „eram scutită de a mă face de râs ridicându-mi fundul gras de pe scaun și pășind pe culoar către scenă“. Aproape că-și pierduse speranța când l-a cunoscut pe Bob Greene, un antrenor personal, și de-atunci încolo cei doi și-au transformat viețile unul altuia.

El a devenit autor de bestseller-uri despre programe de antrenament și rețete pe care le-a folosit cu Winfrey și a început să pună în vânzare propria sa linie de alimente Best Life. Îndrumată de Greene, de bucătarul ei personal (care a scris și el un bestseller) și de nutriționiști, medici și alți specialiști din emisiunea ei, Winfrey și-a schimbat regimul alimentar, modul de a face sport, stilul de viață. Ea și-a alcătuit calendare săptămânale cu toate mesele, știind exact când va mânca ton, când somon și când salată. Asistenții săi i-au făcut programul în funcție de mese și de antrenamente. A primit susținere emoțională de la prieteni ca Marianne Williamson, autoare de cărți pe teme de dezvoltare personală, care a discutat cu ea relația dintre greutate și iubire.

Rezultatul a fost prezentat în 2005 pe coperta revistei lui Winfrey: o femeie radioasă și subțire, cântărind 70 de kilograme. (Reține, totuși, că acest triumf a însemnat un plus de 15 kilograme față de cât cântărea la *începutul* primei sale diete.) Povestea de succes a lui Winfrey a fost o sursă de inspirație atât pentru fanii săi, cât și pentru George Armelagos, un antropolog de la Universitatea Emory. El s-a folosit de ea pentru a ilustra o schimbare istorică, pe care a poreclit-o Efectul Henric al VIII-lea și Oprah Winfrey. În Anglia dinastiei Tudorilor, nu era ușor să menții pe cineva atât de gras ca Henric al VIII-lea. Alimentația lui necesita resursele și truda a sute de agricultori, grădinari, pescari, vânători, măcelari, bucătari și alți servitori. Însă, în ziua de azi, chiar și oamenii de rând pot deveni la fel de grași ca Henric al VIII-lea – de fapt, oamenii săraci tind să se îngrașe mai mult decât clasele conducătoare. Silueta a devenit un simbol de statut, la care oamenilor obișnuiți le e atât de greu să acceadă, dacă nu sunt suficient de norocoși din punct de vedere genetic. Pentru a te menține slab e nevoie de resursele lui Oprah Winfrey și de un nou șir de vasali: antrenor personal, bucătar, nutriționist, psiholog, diverși asistenți.

Și, cu toate astea, împărăția formei fizice nu-ți este garantată, așa cum au început să observe telespectatorii lui *Oprah* și așa cum Winfrey însăși a recunoscut într-un articol reconfortant de sincer la patru ani după aceea copertă aniversară. De astă dată pe coperta revistei ei era o poză mai veche a ei, de pe când cântărea 70 de kilograme, și una cu ea în prezent, la 90 de kilograme. „Sunt supărată pe mine“, le-a spus Winfrey cititorilor. „Mi-e rușine. Nu-mi vine să cred că, după toți acești ani, după toate lucrurile pe care am învățat cum să le fac, eu încă vorbesc despre greutatea mea. Mă uit la mine mai slabă și mă gândesc: cum de-am lăsat să se întâmple asta din nou?“ Oprah a pus explicația pe seama asocierii dintre munca suplimentară și problemele medicale, acestea două putând să-i epuizeze voința, dar chiar și așa, ea e cu certitudine o persoană cu disciplină de sine. Fără autocontrol, Oprah nu ar fi reușit să aibă succes pe celelalte planuri ale vieții sale. A manifestat o voință extraordinară, a avut acces la cele mai bune recomandări profesionale din lume, la un cadru de persoane implicate care să o monitorizeze, dar a și trebuit să facă față presiunii exterioare de a apărea zi de zi în fața a milioane de oameni gata să observe la ea și cel mai mic semn de îngrașare. Cu toate acestea, în ciuda forței, a motivației și a resurselor, nu a putut ține kilogramele la distanță.

Asta numim noi Paradoxul Oprah: chiar și oamenilor cu un autocontrol excelent le poate fi greu să-și controleze permanent greutatea. Ei își pot folosi voința pentru a prospera în multe feluri – la școală și la serviciu, în relațiile cu ceilalți, pe plan emoțional –, dar nu sunt cu mult mai buni decât ceilalți atunci când vine vorba de a-și menține silueta. Când Baumeister și colegii săi din Olanda au analizat zecile de studii realizate pe persoane cu un autocontrol ridicat, ei și-au dat seama că persoanele cu disciplină de sine s-au descurcat ceva mai bine decât media în privința controlului greutății, dar diferența nu era atât de semnificativă ca în alte sectoare ale vieții. Acest tipar s-a evidențiat cu claritate la studenții supraponderali din cadrul unui program de slăbit – studiu realizat de Baumeister, împreună cu Joyce Ehrlinger, Will Crescioni și colegii de la Universitatea de Stat din Florida. La începutul programului, studenții care au obținut un punctaj mai mare la testele de personalitate privitoare la autocontrol aveau un mic avantaj – ei au pornit cântărind ceva mai puțin și manifestând obișnuințe mai bune de a face exerciții fizice decât persoanele cu un autocontrol mai redus –, iar avantajul lor a sporit pe parcursul celor 12 săptămâni ale programului, pentru că urmau regulile de a-și restricționa alimentația și de a spori numărul de exerciții fizice. Însă, în timp ce disciplina lor de sine i-a ajutat să-și controleze greutatea, aceasta nu a părut să conteze nici înainte și nici în timpul studiului. Un autocontrol mai ridicat e mai bun decât unul redus, dar nu cu mult.

Iar dacă cercetătorii ar fi continuat monitorizarea și după încheierea acestui program, ar fi aflat fără îndoială că mulți dintre studenți au pus la loc kilogramele date jos, la fel ca Oprah Winfrey și ca mulți alți oameni care au ținut cure de slăbire. Autocontrolul le-a fost de folos în a-i susține să continue exercițiile fizice, dar acestea nu sunt de ajuns pentru a garanta scăderea în greutate. Chiar dacă pare logic ca arderea mai multor calorii se te facă să scapi de kilograme, cercetătorii au descoperit că organismul răspunde cerând mai multă mâncare, așa că exercițiile fizice intensive nu duc neapărat la o pierdere în greutate pe termen lung. (Însă ele merită efortul din multe alte motive.) Indiferent dacă ai sau nu un bun autocontrol, indiferent dacă faci sau nu exerciții, dacă începi un regim, există riscul să nu slăbești permanent.

Un motiv ține de biologia fundamentală. Când te folosești de autocontrol pentru a te uita în inbox, pentru a scrie un raport sau pentru a ieși

să alergi, organismul tău nu reacționează visceral. El nu e amenințat din punct de vedere fizic de decizia ta de a plăti facturile în loc să te uiți la televizor. Lui nu-i pasă dacă scrii un raport sau navighezi pe internet. Corpul îți poate transmite semnale dureroase atunci când faci exerciții fizice prea solicitante, dar nu consideră alergarea ca pe o amenințare existențială. Cu dieta e diferit. Așa cum și-a dat seama tânăra Oprah Winfrey, organismul reacționează la o dietă o dată sau de două ori – însă apoi începe să contracareze. Când șoarecii grași de laborator sunt ținuti la regim pentru prima dată, ei slăbesc. Însă, dacă apoi li se dă voie să mănânce liber, ei se reîngrașă treptat și, dacă sunt ținuti din nou la regim, le va lua mai mult timp ca să slăbească. A treia sau a patra oară când parcurg acest ciclu de îngrașare și slăbire, regimul încetează să mai dea rezultate; kilogramele în plus rămân acolo, chiar dacă ei ingerează mai puține calorii.

Evoluția i-a favorizat pe cei care puteau rezista foametei, așa că, odată ce un organism a trecut prin experiența de a nu mânca suficient, el reacționează luptându-se să păstreze toate kilogramele pe care le-a acumulat. Când ții regim, organismul tău presupune că e foamete și se agață de fiecare celulă grasă. Capacitatea de a slăbi prin intermediul unei schimbări drastice în alimentație trebuie păstrată ca fiind prețioasă, dar e de folosit o dată în viață. Poate că vei avea nevoie de ea mai târziu, când sănătatea sau supraviețuirea îți vor depinde de faptul de a reuși să slăbești.

În loc de a alege să slăbești repede în prezent, ți-ar fi mai util dacă ți-ai folosi autocontrolul pentru a face schimbări treptate cu efecte durabile. De asemenea, trebuie să fii deosebit de atent la strategiile pe care le alegi. Te confrunți cu dificultăți deosebit de mari în fiecare etapă din procesul autocontrolului – de la stabilirea unui obiectiv la automonitorizare pentru a-ți întări voința. Când ți se prezintă măsura cu deserturi, ai în față nu o provocare obișnuită, ci mai degrabă furtuna perfectă.

Primul pas în autocontrol constă în stabilirea unor obiective realiste. Pentru a slăbi, te poți uita în oglindă, te poți cântări, iar apoi poți schița un plan delicat în urma căruia să ajungi la un corp mai armonios. Poți face asta, dar puțini o fac. Obiectivele oamenilor sunt atât de nerealiste, încât o agenție engleză de pariuri, William Hill, se oferă permanent să parieze împotriva oricui își face un plan de slăbit. Agenția, care oferă cote de până la 50 la 1, le permite pariorilor să-și stabilească propriile obiective în privința numărului de kilograme și a perioadei de timp. Pare o nebunie

ca o agenție de pariuri să-i lase pe pariori nu doar să configureze termenii pariului, ci și să controleze rezultatul – e ca și cum l-ai lăsa pe un atlet să pună pariu că doboară timpii stabiliți de el însuși. Totuși, în ciuda acestor avantaje, în ciuda stimulentei de a câștiga un pariu ce depășește șapte mii de dolari, pariorii pierd în proporție de 80%.

Femeile sunt mai înclinate să piardă, ceea ce nu e surprinzător, având în vedere obiectivele nerealiste pe care și le stabilesc cele mai multe dintre ele. Femeile se uită în oglindă și visează imposibilul: un trup „unduitor de subțire“, după cum afirmă cercetătorii, care rămân perplecși în fața acestor aspirații. Presupusul ideal de 90-60-90 se întruchipează într-o persoană care poartă M în șolduri, XS în talie și XL la piept – respectiv cineva care, având un bust generos, dar puțină grăsime corporală, exprimă fie o anomalie genetică, fie o consecință a chirurgiei plastice.

Având așa ceva drept ideal, nu e de mirare că atât de mulți oameni își stabilesc obiective imposibile. Când detești ce vezi în oglindă, ai nevoie de autocontrol pentru a nu începe o dietă strictă. Trebuie să-ți amintești că dietele dau de regulă rezultate la început, dar pe termen lung eșuează lamentabil. Pentru a înțelege de ce, hai să începem cu un fenomen ciudat, observat după consumarea unor milkshake-uri în laborator.

EFFECTUL „CE NAIBA!“

Oamenii au venit la laborator într-o stare pe care cercetătorii o numesc „stare de privare de alimente“, cunoscută mai ales ca „foame“. Nu mâncaseră de câteva ore. Unora li s-au oferit milkshake-uri pentru a li se mai potoli foamea; alții au băut două milkshake-uri uriașe, cu suficiente calorii pentru a-l face pe un om normal să se simtă sătul. Apoi subiecților din ambele grupuri, alături de unii cărora nu li se dăduse niciun fel de milkshake, li s-a cerut să devină degustători de alimente.

Ăsta a fost un șiretlic. Dacă subiecții cercetării ar fi știut că le este monitorizată cantitatea de mâncare ingerată și că acel cineva care o face studiază comportamentul alimentar exagerat, și-ar fi pierdut imediat pofta de mâncare și s-ar fi arătat ca virtuși asceți. În consecință, cercetătorii, pretinzând că sunt interesați doar de părerea subiecților cu privire la gustul

diferitelor produse, i-au așezat pe fiecare într-un spațiu separat, alături de mai multe castronele cu biscuiți dulci și sărați și de un formular pentru aprecieri. În timp ce își notau aprecierile, ei puteau mânca oricât doreau din fiecare castronel – iar dacă terminau totul, puteau oricând să-și spună că nu au făcut decât să încerce să ducă la îndeplinire o treabă bună, amănunțită, de apreciere a biscuiților. Subiecții nu și-au dat seama că nu aprecierile lor contau și că specialiștii erau interesați doar de câți biscuiți sărați și dulci mâncau, de modul cum îi influențase acel milkshake și de felul cum s-au comportat cei care țineau regim față de cei care nu țineau.

Persoanele care nu țineau regim au reacționat destul de predictibil. Cei care tocmai băuseră cele două milkshake-uri uriașe au ciugulit din biscuiții sărați și au completat repede formularele. Cei care au băut un milkshake modest au mâncat mai mulți biscuiți sărați. Iar cei cărora încă le era foame pentru că nu mai mâncaseră de câteva ore au ronțait cam toți biscuiții, și sărați, și dulci. Întru totul de înțeles.

Însă cei aflați la cură au reacționat exact opus. Subiecții care băuseră milkshake-urile uriașe au mâncat, practic, *mai mulți* biscuiți dulci și sărați decât cei care nu mâncaseră nimic de ore întregi. Rezultatele i-au uimit pe cercetătorii aflați sub conducerea lui Peter Herman. Neîncrezători, ei au mai realizat și alte experimente cu rezultate similare, până când, în cele din urmă, au început să întrevadă de ce autocontrolul legat de mâncare poate da rateuri chiar și printre oamenii care sunt atenți să mănânce moderat.

Cercetătorii au găsit un termen științific formal, *consum alimentar contramoderat*, dar în laborator și printre colegi era cunoscut pur și simplu ca efectul „Ce naiba!”. Cei care țin regim au în minte un obiectiv fix pentru numărul maxim de calorii pe zi, iar atunci când îl depășesc dintr-un motiv neașteptat, cum ar fi faptul că li s-au dat să bea două milkshake-uri mari în cadrul unui experiment, ei consideră regimul ca stricat pentru ziua respectivă. Prin urmare, acea zi este clasificată mental ca eșuată, indiferent de ceea ce se mai întâmplă. Virtutea nu se poate relua decât de-a doua zi. Așa că se gândesc: ce naiba, aș putea foarte bine să mă răsfăț puțin azi – iar îmbuibarea care urmează adaugă adesea mult mai multe kilograme decât abaterea inițială. Nu e ceva rațional, dar persoanele la regim par să nu-și dea seama de cât de mult rău le fac aceste îmbuibări, așa cum a fost demonstrat într-un experiment ulterior, realizat de Janet Polivy, o veche colaboratoare a lui Herman. Din nou au fost aduse în laborator persoane

înfometate, care fie țineau dietă, fie nu, iar unora dintre cei aflați la dietă le-au fost date alimente cu suficiente calorii pentru a-i împinge dincolo de limita lor zilnică. Mai târziu, tot grupul a primit sendvișuri tăiate în patru. Apoi – și pe neașteptate – fiecare a fost întrebat câte sferturi de sendviș a mâncat.

Cei mai mulți au răspuns la întrebare fără probleme – până la urmă, abia terminaseră de mâncat și știau câte sendvișuri mâncaseră. Însă un grup anume habar nu avea: persoanele aflate la dietă cărora li se dăduse suficientă mâncare pentru a-și depăși limita zilnică. Unele au supraestimat, altele au subestimat. Prin urmare, toate acestea erau cu mult pe de-alături, atât față de grupul care nu ținea regim, cât și față de grupul care ținea regim, dar care nu-și depășise limita alimentară zilnică. Atâta timp cât dieta nu le fusese stricată în acea zi, cei aflați la regim monitorizau ce mâncau. Însă, de îndată ce o încălcau și cedau efectului de „Ce naiba!”, ei încetau să mai țină socoteala și deveneau mai puțin conștienți de ceea ce mâncau chiar și decât subiecții care nu țineau regim. Așa cum știm, monitorizarea este următorul pas în autocontrol, după stabilirea obiectivului, dar cum pot face asta cei care țin regim, dacă încetează să mai țină socoteala a ceea ce mănâncă? O posibilă alternativă ar fi să se țină seama de semnalele organismului că a primit suficient. Însă, pentru cei care țin regim, asta se dovedește a fi încă o strategie păgubitoare.

CAPCANA 22 A CELUI CARE ȚINE REGIM

Ființele umane vin pe lume cu darul nativ de a consuma o cantitate potrivită de mâncare. Când organismul unui bebeluș are nevoie de hrană, transmite un semnal prin intermediul senzației dureroase de foame. Când organismul se saturează, bebelușul nu mai vrea să mănânce. Din păcate, copiii încep să-și piardă această capacitate în momentul în care merg la școală, iar pentru unele persoane – de cele mai multe ori pentru acelea care au cea mai mare nevoie de ea –, capacitatea respectivă continuă să decrească. Motivul pentru care se întâmplă asta i-a pus în încurcătură ani de zile pe oamenii de știință, pornind de la o cercetare din anii 1960 care a revoluționat studiul actului de a mânca.

În cadrul aceluși experiment, cercetătorii au instalat – pe peretele unei încăperi în care oamenii puteau ronțai câte ceva după-amiaza în timp ce completau mormane de chestionare – un ceas. Când ceasul mergea mai repede, persoanele obeze mâncau mai mult decât celelalte, pentru că ceasul le semnaliza că se apropie ora cinei și că trebuie să le fie foame. În loc să ia aminte la semnalele interne ale organismului lor, obezii mâncau în funcție de tic-tac-ul extern al ceasului. Într-un alt studiu, cercetătorii au variat tipurile de gustări puse la dispoziția subiecților, oferind uneori alune în coajă, alteori alune descojite. Asta nu a părut să conteze pentru persoanele cu greutate normală, care au mâncat cam aceeași cantitate de alune în ambele cazuri. În schimb, obezii au mâncat mult mai mult atunci când le-au fost oferite alune în coajă, care se pare că le-au transmis un semnal mai puternic. Din nou, ei au răspuns mai puternic la semnalele din exterior și, inițial, cercetătorii au emis ipoteza că aceasta era cauza problemei lor: se îngrășau pentru că ignorau semnalele interne de sațietate ale organismului.

Era o teorie rezonabilă, dar, în cele din urmă, cercetătorii și-au dat seama că au confundat cauza cu efectul. Da, persoanele obeze își ignorau semnalele interioare, dar nu de aceea deveneau obeze. Situația era fix pe dos: obezitatea făcea să crească probabilitatea urmării unor diete, iar dietele îi făceau să se bazeze pe indicii externe, nu interne. Căci ce este o dietă dacă nu un program de impunere a unor reguli exterioare? Cei la regim învață să mănânce conform unui program și nu conform senzațiilor și necesităților lor interioare. A ține regim înseamnă a fi înfometat o mare parte a timpului (chiar dacă aceia care promovează dietele promit tot timpul altceva).

Mai exact, a ține dietă înseamnă a învăța să nu mănânci când îți este foame și, de preferință, a învăța să ignori senzațiile de foame. În principal, încerci să faci să amuțească semnalul de debut al foamei, dar semnalul de debut și cel de final sunt interconectate, așa că, de obicei, pierzi legătura și cu semnalul de final, mai ales dacă dieta îți spune cât anume să mănânci. Mănânci după reguli, ceea ce e bine câtă vreme le respecti. Dar, de îndată ce deviezi de la ele, așa cum face cam toată lumea, nu mai ai nimic care să te ghideze. Acesta e motivul pentru care, chiar și după ce au băut două milkshake-uri mari, persoanele aflate la dietă și cele obeze nu doar că au tins să continue să mănânce, ci și-au sporit și cantitatea consumată. Milkshake-urile i-au săturat, însă ei continuau să nu se simtă sătui. Aveau o singură limită semnalizată și, odată ce au depășit-o, nu mai existau altele.

Sigur, se poate susține că adevărata lecție a acestor experimente este că persoanele la regim nu ar trebui să participe la experimente cu milkshake-uri. Dacă nu ar fi venit la laborator și nu ar fi ingerat toate acele calorii, nu ar fi trecut de limita semnalizată și nu și-ar fi stricat dieta zilnică. Așa că, dacă persoanele la regim își pot urma regulile tot timpul, dacă nu își depășesc niciodată limitele zilnice, nu vor cădea niciodată pradă efectului „Ce naiba!” Bineînțeles că le e foame, dar nu cad pradă tentației de a mânca atâta vreme cât au voința de a respecta regulile.

Toate acestea au un oarecare sens, dar numai până când începi să testezi la propriu voința persoanelor aflate la regim cu filme, înghețată și M&M, așa cum au făcut Kathleen Vohs și Todd Heatherton într-o serie de experimente. Psihologii au recrutat femei tinere, toate veterane ale regimurilor de slăbit, și le-au pus să se uite la *Vorbe de iubit* (*Terms of Endearment*), un film clasic de stors lacrimi în care o tânără mamă, bolnavă de cancer, își ia adio de la cei doi fii ai ei, de la soț și de la mamă. Jumătate dintre subiecți au fost instruiți să-și suprimă reacțiile emoționale, atât cele interne, cât și cele externe. Celorlalți li s-a spus să-și lase trăirile și lacrimile să se desfășoare natural. Apoi, subiecții au completat chestionare cu privire la starea lor emoțională și fiecare dintre ei a fost dus separat într-o încăpere pentru ceea ce aparent era o sarcină fără nicio legătură cu prima: să aprecieze diferite tipuri de înghețată. Înghețata era prezentată fiecărei persoane aflate la regim în mai multe cuve mari și parțial umplute, ceea ce lăsa impresia că experimentatorii nu vor ști cât de mult era înăuntru și cât de mult a mâncat fiecare femeie.

Însă, bineînțeles, cuvele fuseseră atent cântărite înainte și au fost din nou cântărite ulterior. Cercetătorii au descoperit că nu exista nicio legătură între starea emoțională a femeii și consum: cele care erau mai triste după film nu au mâncat mai multă înghețată pentru a-și îneca amarul. Persoanelor aflate la dietă care își suprimaseră emoțiile în timpul filmului le-a fost mai greu să-și suprimă și apetitul. Fiindu-le epuizată voința, ele au mâncat considerabil mai multă înghețată, depășindu-le cantitativ în proporție de 50% pe cele care fuseseră libere să plângă în timpul filmului. Și asta e, bineînțeles, încă o demonstrație a epuizării eului. Cu toate acestea, merită să repetăm că mâncatul și dieta pot fi afectate de lucruri care aparent nu au nicio legătură cu ele. Să încerci să-ți ascunzi trăirile în timp ce te uiți la un film te stoarce de voință, făcându-te mai înclinat spre exces alimentar după aceea, într-un context separat, aparent fără legătură.

Într-un alt test al voinței tinerelor femei aflate la cură, fiecare dintre ele a fost ispitită cu un castron plin cu M&M așezat în camera de proiecție, în timpul derulării unui documentar despre natură (un documentar nelacrimogen despre berbeci). Castronul a fost așezat în apropierea unor femei, la o întindere de mână, așa că erau nevoite să reziste permanent tentației. În cazul altora, el a fost așezat în cealaltă parte a sălii, motiv pentru care acestora le-a fost mai ușor să reziste. Subiecții aflați la regim care stătuseră mai aproape de M&M au renunțat mai repede la exercițiile de algebră, demonstrând că voința le fusese epuizată de efortul de a rezista tentației. În mod cert, dacă ești la regim și nu dorești să-ți pierzi autocontrolul, nu ar trebui să stai prea mult în apropiere de un castron cu M&M. Și chiar dacă rezisti acestor tentații evidente, îți vei epuiza voința și vei fi mai înclinat să faci exces alimentar mai târziu.

Însă există o altă cale de a evita aceste probleme, așa cum s-a ilustrat într-un al treilea experiment cu femei tinere și mâncare. De astă dată, Vohs și Heatherton au testat, pe lângă persoane aflate la regim, și persoane care nu țineau vreun regim – și a rezultat o distincție clară. S-a dovedit că persoanele care nu țineau regim puteau sta lângă o serie de tentații – Doritos, Skittles, M&M, alune sărate – fără să-și consume voința. Unii subiecți au mâncat din ele, alții nu, însă, oricum ar fi fost, ei nu se luptau să se abțină, așa că au rămas relativ integri pentru alte sarcini. În același timp, persoanele aflate la regim și-au epuizat treptat voința, luptându-se cu impulsul de a-și încălca dieta. Au trecut prin aceleași chinuri cu care se confruntă persoanele la regim pe la diverse evenimente sociale când au în față alimente care îngrașă. Acestea pot rezista o vreme, dar fiecare act de rezistență face să le scadă voința.

Apoi, tot mai slăbiți, subiecții se confruntă cu o altă provocare extrem de enervantă, aceea de a-și controla cantitățile consumate. Pentru a continua să reziste tentației, au nevoie să-și recupereze voința pierdută. Dar, pentru a realimenta această energie, trebuie să furnizeze organismului lor glucoză. Sunt prinși în capcana nutrițională 22:

1. Pentru a nu mânca, o persoană la dietă are nevoie de voință.
2. Pentru a avea voință, o persoană la dietă are nevoie să mănânce.

În fața acestei dileme: a mânca sau a nu mânca, o persoană care ține regim ar putea încerca să-și spună că opțiunea cea mai bună ar fi să-și mai relaxeze puțin dieta. S-ar putea gândi că e mai bine să mai consume puțină

mâncare și să încerce să-și împace conștiința: *Uite, a trebuit să încalc dieta, dar numai pentru a o salva*. Dar, odată ce se abate de la aceasta, știm ce e înclinată să-și spună: *La naiba!* Iar apoi: *Să începă festinul!*

Dulciurilor este cel mai greu să li se reziste pentru că, așa cum am văzut deja, autocontrolul consumă glucoza din sânge. Dacă ai ținut vreodată regim și ți-ai dat seama că nu poți scăpa de acele pofte intruzive de ciocolată și înghețată, asta e mai mult decât o chestiune de dorințe reprimite care s-au întors să te bântuie. Există o bază fiziologică sănătoasă pentru asta. Organismul „știe” că, prin exercitarea autocontrolului, a rămas fără glucoză în sânge și, de asemenea, pare să știe că alimentele dulci sunt de regulă calea cea mai rapidă de a obține o infuzie bogată de glucoză în energie. În studii recente de laborator, studenții supuși unor cerințe de autocontrol și-au dat seama că au pofte mai mari de dulciuri. Când li s-a dat voie să mănânce ceva în timpul următorului test, cei care își exercitaseră anterior autocontrolul au mâncat mai multe dulciuri, dar nu și altceva (sărat).

Dacă poftele par să te depășească, îți putem recomanda câteva strategii de apărare. Prima e să recurgi la șiretlicul plăcerii amânate: spune-ți că poți mânca un mic desert mai târziu, dacă o să mai vrei. (Mai târziu vom vorbi și despre acest șiretlic.) Între timp, consumă altceva. Nu uita că organismul tău tânjește după energie pentru că și-a epuizat o parte dintre rezerve cu autocontrolul. El simte nevoia de dulce, însă numai pentru că asta e o cale familiară și eficientă de refacere a energiei. Și alimentele sănătoase îi oferă energia de care are nevoie. Nu e chiar la ce te gândeai, dar ar trebui să funcționeze.

De asemenea, nu uita că starea de epuizare te face să simți totul mai intens decât în mod normal. Dorințele și poftele sunt nemaipomenit de presante pentru cel epuizat. A ține o cură de slăbire te stoarce frecvent de voință și, prin urmare, persoana aflată la cură se va afla frecvent în stare de epuizare. Practic, asta va face să pară mai proeminente multe lucruri bune și rele care se petrec pe parcursul zilei. Ea va face ca și poftele – da, din păcate și poftele de mâncare, care sunt deja acolo – să pară deosebit de intense. Acest fapt poate ajuta la explicarea motivului pentru care, până la urmă, multe persoane care țin cură de slăbire par să cultive o amortire a dorințelor și senzațiilor organismului în privința mâncării.

Nu există o soluție magică la capcana 22 pentru o persoană aflată la regim. Indiferent cu câtă voință pornești, dacă stai destul timp alături de

bufetul cu deserturi spunându-ți *Nu*, până la urmă *Nu* se va transforma probabil în *Da*. E nevoie să eviți măsura cu deserturi – sau, și mai bine, să eviți de la bun început să ții regim. În loc să-ți risipești voința pe o dietă strictă, mănâncă suficientă glucoză pentru a-ți păstra voința și folosește-ți autocontrolul pentru strategii mai promițătoare pe termen lung.

PLANUL DE BĂTAIE

Când nu ești mort de foame, când ai suficientă glucoză, te poți pregăti pentru marea bătălie cu ajutorul unora dintre strategiile clasice de autocontrol, începând cu preangajamentul. Forma supremă de preangajament – adevăratul echivalent al lui Ulise care s-a legat de catarg – ar fi operația de by-pass gastric, care te-ar împiedica fizic să mănânci, dar există multe alte forme mai modeste. Poți începe pur și simplu prin a ține departe de tine alimentele care îngrașă. Îți vei păstra voința (la fel ca femeile din experiment care n-au avut M&M în apropierea lor) și în același timp vei evita kaloriile. Într-un alt experiment, angajații unui birou au mâncat cu o treime mai puține bomboane atunci când acestea au fost ținute într-un sertar și nu afară pe birou. O strategie simplă de a evita să mănânci seara târziu este să te speli pe dinți devreme, când încă te mai simți sătul după cină și înainte să apară tentația gustării de la miezul nopții. Deși fizic nu te va împiedica să mănânci, spălătul pe dinți este un obicei de dinainte de culcare atât de bine întipărit, încât inconștient îți semnalizează să nu mai mănânci. Mai mult decât atât, la nivel conștient, el face ca gustarea să fie mai puțin atractivă: va trebui să împaci pofta lacomă de dulce cu lenea de a trebui să te speli din nou pe dinți.

Poți să ai în vedere instrumente mai elaborate de angajament, cum ar fi să pariezi la o agenție de pariuri sau să te supui unui acord de slăbit pe un website ca fatbet.net sau stickK.com, unde poți să-ți stabilești propriile obiective, dar și pedepse. O pedeapsă dură, cum ar fi angajamentul de a dona sute de mii de dolari unei cauze pe care o detești, poate avea un impact, dar nu te aștepta ca banii să facă minuni atunci când îți stabilești un obiectiv imposibil. Să slăbești 5 sau 10% din cât cântărești e un obiectiv realist, însă, dincolo de asta, devine dificil să treci peste înclinațiile naturale

ale organismului. Pariorul tipic al agenției William Hill își stabilește ca scop să slăbească în jur de 1,5 kilograme pe săptămână și în total vreo 35 de kilograme – așa că nu e de mirare că există atâtea care nu reușesc. Persoanele care pun bani la sticK.com stau mult mai bine, datorită politicii site-ului de a interzice stabilirea unui scop ce depășește pierderea a mai mult de un kilogram pe săptămână sau a 18,5% din greutatea corporală. Se poate să slăbești foarte mult și foarte repede printr-o dietă drastică, dar la cel bun dacă regimul e prea strict pentru a fi urmat permanent? E mai bine să faci schimbări mai mici și cu bătaie lungă. Nu te grăbi să-ți stabilești scopul, iar apoi nu te opri, pentru că partea cea mai grea este să te menții. Dacă recurgi la un sistem de recompense și pedepse pentru a slăbi, continuă să folosești același gen de stimulente și pentru a te menține.

De asemenea, poți încerca o strategie pe care psihologii o numesc „intenție de implementare” și care este o modalitate de a reduce timpul și efortul consumate pentru controlul gândurilor. În loc să-ți faci un plan general de a diminua numărul de calorii, configurează-ți planuri extrem de exacte pentru comportamente automate în anumite situații – de exemplu, ce să faci dacă la o petrecere ești ispitit de alimentele care îngrașă. Intenția de implementare are forma *dacă-atunci*: Dacă se întâmplă x , o să fac y . Cu cât te folosești mai mult de această tehnică de transfer al controlului comportamentului către procesele automate, cu atât vei depune mai puțin efort. Acest lucru a fost demonstrat în niște experimente cu clasicul test Stroop pentru efort mental, descris în Capitolul 1: identificarea culorii scrisului. Dacă vezi cuvântul *verde* scris cu verde, poți identifica imediat culoarea cu care a fost scris, dar durează mai mult dacă e scris cu verde cuvântul *albastru*. Și durează și mai mult dacă voința ta a fost epuizată înainte, așa cum au făcut cercetătorii englezi cu subiecții unui experiment. Însă specialiștii au descoperit că această voință mai slabă poate fi compensată învățându-i pe oameni să-și ușureze efortul mental. Înainte să înceapă testul de identificare a culorii scrisului, trebuia ca subiecții să-și facă un plan de implementare: *Dacă văd un cuvânt, o să-i ignor sensul și o să mă uit doar la a doua literă și la culoarea cu care e scris*. Acest plan specific de tipul *dacă-atunci* a făcut ca sarcina să se automatizeze într-o măsură mai mare, necesitând mai puțin efort mental conștient, fezabil astfel chiar și atunci când voința subiecților era deja slăbită.

Așa că, înainte de a ajunge să fii tentat de mâncarea de la o petrecere, te poți pregăti cu un plan de genul: *Dacă o să servească chipsuri, o să le*

refuz pe toate. Sau: Dacă e bufet suedez, o să mănânc doar legume și carne slabă. Este un mod simplu, dar surprinzător de eficient de a avea autocontrol. Făcând un proces automat din hotărârea de a refuza chipsurile, o poți respecta aproape fără efort chiar și la sfârșit de zi, când rezerva ta de voință e scăzută. Și, pentru că e relativ fără efort, poți refuza chipsurile și poți rămâne cu suficientă voință pentru a te confrunta cu următoarea tentație de la petrecere.

Ca formă mai radicală de preangajament poți să nu te mai duci deloc la petrecere, căutând reuniuni cu mai puține calorii – și cu oameni mai slabi. Nu spunem să renunți la prietenii tăi plinuți, dar se pare că există o legătură între câte kilograme ai și cu cine socializezi. Cercetătorii care au analizat rețelele sociale au descoperit că persoanele obeze tind să se adune laolaltă, la fel ca persoanele slabe. Distanța socială pare să conteze mai mult decât distanța fizică: riscul de a deveni obez crește dacă se îngrașă prietenul tău cel mai bun, nu dacă ia în greutate vecinul de alături. Este dificil de separat cauza de efect – fără îndoială, oamenii îi caută pe cei cu care împărtășesc obiceiuri și gusturi. Dar e la fel de adevărat că oamenii își întăresc unii altora comportamentele și standardele. Un motiv pentru care membrii Weight Watchers* scapă de kilogramele în plus (măcar pentru o vreme) ține și de faptul că petrec mai mult timp alături de alți oameni interesați să slăbească. E același fenomen pe care l-am observat mai devreme la fumători, care se arată mai înclinați să se lase de fumat dacă se lasă și prietenii și rudele lor.

Presiunea celor apropiați ajută la explicarea motivului pentru care europenii sunt mai slabi decât americanii: primii respectă alte norme sociale, cum ar fi să mănânce numai la orele de masă, în loc să ronțăie câte ceva toată ziua. Când sociologii europeni au venit în Statele Unite pentru a studia în laboratoarele din campusuri obiceiurile alimentare, au fost surprinși să constate că-și pot desfășura experimentele oricând doresc, pentru că studenții americani sunt încântați să mănânce în orice moment, dimineața sau după-amiaza. În Franța sau în Italia poate fi dificil să găsești un restaurant deschis în afara orelor de masă. Aceste norme sociale dau naștere

* Companie internațională care pune la dispoziția membrilor săi diverse produse și servicii de dietă, pentru a-i ajuta la pierderea în greutate și la menținerea unei greutate potrivite. (*N. trad.*)

unor obiceiuri care conservă voința prin procese mentale automate. În loc să decidă conștient dacă să ia sau nu o gustare, în loc să se lupte cu tentațiile, europenii se bazează pe echivalentul unui plan de implementare: *Dacă e patru după-amiaza, atunci n-o să mănânc nimic.*

LASĂ-MĂ PE MINE SĂ-ȚI NUMĂR KILOGRAMELE (ȘI CALORIILE)

Dacă încerci să slăbești, cât de des ar trebui să te cântărești? Recomandarea obișnuită era să nu te sui pe cântar în fiecare zi, pentru că greutatea ta fluctuează în mod natural și o să fii descurajat în zilele în care crește, aparent fără motiv. Dacă dorești să-ți menții motivația ridicată, spun specialiștii în pierdere în greutate, ar trebui să te cântărești doar o dată pe săptămână. Această recomandare li s-a părut bizară lui Baumeister și celorlalți cercetători ai autocontrolului, pentru că activitatea lor legată de alte probleme le dovedise constant că monitorizarea frecventă îmbunătățește autocontrolul. În cele din urmă, un studiu atent, desfășurat pe termen lung, i-a monitorizat pe cei care au slăbit și au încercat să nu se îngrășe la loc. Unii dintre ei s-au cântărit zilnic; alții nu. S-a dovedit că recomandarea convențională era greșită.

Cei care s-au cântărit în fiecare zi au reușit mult mai eficient să-și țină la distanță kilogramele. Au fost mai puțin înclinați să mănânce compulsiv și nu au arătat niciun semn de deziluzie sau de mâhnire din cauza confruntării zilnice cu cântarul. La toate provocările specifice pierderii în greutate, una dintre strategiile obișnuite continuă să fie eficientă: cu cât te monitorizezi mai atent și mai frecvent, cu atât ai mai mult control asupra ta. Dacă ți se pare o corvoadă prea mare să-ți notezi greutatea în fiecare zi, poți scăpa de o parte din povară folosind un cântar electronic cu memorie. Unele cântare de acest fel trimit rezultatul fiecărei zile către un calculator sau un smartphone care, spre marea ta plăcere (sau neplăcere), poate genera un grafic.

Chiar și o formă foarte simplă de monitorizare poate avea un rol important, așa cum au descoperit cercetătorii când au investigat un mister și mai ciudat: de ce se îngrășă deținuții? Cu siguranță nu din cauza mâncării

irezistibile din închisoare. Niciun mare bucătar nu este angajat să gătească, dat fiind faptul că clientela e alcătuită din indivizi captivi la propriu. Cu toate acestea, oamenii ies din închisoare mai grași decât au intrat. Motivul, conform afirmațiilor lui Brian Wansink de la Cornell, este că deținuții nu poartă curele sau haine strâmte. În salopetele lor largi, ei nu sesizează micile semnale de îngrășare pe care le observă alți oameni atunci când își simt pantalonii mai strâmți și când trebuie să-și adauge încă o gaură la curea.

Pe lângă acțiunea de a-ți monitoriza corpul, poți să monitorizezi și alimentele pe care le consumi. Dacă vei înregistra cu conștiinciozitate toate alimentele pe care le mănânci, vei ingera probabil mai puține calorii. Într-un studiu, cei care au ținut un jurnal alimentar au slăbit de două ori mai mult decât cei care au folosit alte tehnici. De asemenea, ajută să notezi și câte calorii au acele alimente, deși se știe că sunt dificil de estimat. Noi toți, chiar și nutriționiștii profesioniști, avem tendința de a subestima câtă mâncare e într-o farfurie, mai ales când vine vorba de porții mari. Mai mult, am fost și mai nedumeriți de avertismentele nutriționiștilor și de trucurile companiilor alimentare care se folosesc de termeni precum „sărac în grăsimi” sau „organic” pentru a crea ceea ce cercetătorii numesc efectul de halou al „mâncatului sănătos”. Tierney a cercetat acest fenomen în Park Slope, Brooklyn, cartier de oameni cu o alimentație corectă, făcând un experiment creat de doi cercetători, Pierre Chandon și Alexander Chernev. Unora dintre locuitorii din Park Slope le-au fost arătate fotografii cu un meniu de la Appelbee*, constând într-o salată de pui și un Pepsi; altora le-a fost arătat un meniu identic, plus niște covrigei pe care scria mare „Fără grăsimi nesaturate”. Oamenii au fost atât de captivați de inscripția cea bună de pe covrigei, încât estimarea lor calorică pentru meniu a fost *mai mică* decât același meniu fără covrigei. Inscripția s-a tradus ca prin farmec în „număr scăzut de calorii”, atât în experimentul informal din Park Slope, cât și într-un studiu formal revizuit de colegul său și publicat mai târziu de Chernev. Alte studii au arătat că atât oamenii obișnuiți, cât și specialiștii în nutriție subestimează constant numărul de calorii al alimentelor pe care scrie „sărac în grăsimi” și, ca urmare, consumă porții mai mari.

Pentru a preîntâmpina aceste probleme, poți încerca să acorzi mai multă atenție numărului de calorii din alimente atunci când acesta este indicat

* Lanț de fast-food-uri din Statele Unite. (N. trad.)

pe ambalaj sau pe meniu ori dacă ai un smartphone cu o aplicație care monitorizează kaloriile. Când nu ai cum să afli numărul de calorii, poți măcar să încerci să fii atent la mâncarea din fața ta, lucru pe care îl fac foarte puțini oameni. Cele mai obișnuite două activități asociate cu mâncatul sunt socializarea și uitatul la televizor – și ambele sunt legate de ingestia unui număr mare de calorii. Cercetătorii au demonstrat în mod repetat că a mânca în fața televizorului sporește cantitatea de alimente consumată și că spectatorii mănâncă mai mult atunci când sunt atenți la altceva – cum ar fi o comedie bună sau un film horror – decât atunci când se uită la ceva plicticos. Într-un studiu, niște femei la dietă au mâncat de trei ori mai mult în timp ce erau absorbite de un film.

Oamenii au tendința de a consuma mai mult la mesele în familie sau alături de prieteni, când acordă mai multă atenție companiei celorlalți și mai puțină mâncării. Adaugă și niște vin sau bere și ei vor fi și mai puțin atenți, pentru că alcoolul reduce conștientizarea de sine și afectează astfel monitorizarea. Chiar și atunci când nu beau alcool, mesenii pot fi atât de uituci, încât să continue să soarbă supă dintr-un castron care le este umplut constant (și pe furiș), așa cum a demonstrat Brian Wansink într-un renumit experiment derulat la Cornell, folosind castroane de supă legate de niște furtunuri ascunse. Oamenii au continuat pur și simplu să soarbă din castroanele fără fund pentru că erau obișnuiți să mănânce orice li se punea în farfurie. Dacă te lași ghidat de semnale exterioare în locul propriului apetit, ești vulnerabil să te îngrași ori de câte ori ți se servesc porții mari, ceea ce se poate întâmpla cu ușurință fără ca tu să-ți dai seama de asta. Când mâncarea este servită pe farfurii mari sau când băuturile sunt turnate în pahare mari, ești inclinat să subestimezi kaloriile care sunt în plus, pentru că intuitiv nu poți aprecia prea bine volumele tridimensionale. Dacă la un cinema s-ar schimba doar o dimensiune a pungii de popcorn, să spunem că i s-ar tripla lungimea, ți-ai da seama imediat că punga conține de trei ori mai multe floricele de porumb. Dar când punga este mărită simultan pe toate cele trei dimensiuni, ea își poate tripla volumul fără să arate de trei ori mai mare. Așa că iei o pungă mare – iar apoi mănânci tot. Nu poți avea control asupra ambalajelor și farfuriilor din cinematografe și restaurante, dar acasă îți poți reduce porțiile folosind farfurii și pahare mici.

De asemenea, poate fi mai ușor să monitorizezi ce mănânci dacă nu strângi masa imediat. Într-un experiment la cantina unei săli de sport,

oamenii au mâncat mult mai puține aripioare de pui când ospătarul le-a lăsat oasele de la pui pe farfurie. La alte mese, unde ospătarii plini de zel au strâns imediat oasele, oamenii s-au putut face că uită câte aripioare mâncaseră, dar acest lucru a fost imposibil la mesele unde dovada era încă prezentă. Oasele au ținut socoteala monitorizării pentru ei.

NICIODATĂ SĂ NU SPUI NICIODATĂ

Rezultatele cercetării despre alimentație tind să fie deprimante, dar din când în când apare și câte o excepție și am păstrat pentru final cercetarea noastră preferată, cea mai veselă. Este vorba despre un experiment cu măsuța de deserturi, coordonat de cercetători în marketing, în încercarea de a-și da seama care este problema centrală a autocontrolului: de ce este negarea de sine atât de dificilă? Așa cum spunea Mark Twain în *Aventurile lui Tom Sawyer*: „A promite să nu faci un lucru e calea cea mai sigură din lume de a te face să-ți dorești să faci acel lucru.” Acesta este unul dintre aspectele cele mai frustrante ale psihicului uman, însă cercetătoarele Nicole Mead și Vanessa Patrick au căutat o rezolvare ținând cont de diferitele tipuri de refuz autoimpus.

Ele au început cu câteva experimente mentale, folosindu-se de fotografii cu alimente gustoase și ispititoare. Subiecților experimentali li s-a cerut să-și imagineze că aceste delicatese sunt oferite la restaurant, pe măsuța de deserturi. Unii și-au imaginat că și-au ales desertul preferat și l-au mâncat. Ceilalți s-au imaginat renunțând la desert într-unul fel sau altul. Prin desemnare aleatorie, unii și-au închipuit că se hotărâseră să nu mănânce deloc desert, iar alții că și-au impus să nu mănânce acum, pentru a se răsfăța la un moment dat de mai târziu. Asta însemna diferența dintre plăcerea refuzată și plăcerea amânată.

După aceea, experimentatorii au măsurat cât de des au fost oamenii afectați sau distrași de pofta după desert. Acești cercetători știau că sarcinile neterminate aveau tendința de a se ivi pe nepusă masă în minte (datorită efectului Zeigarnik, despre care am vorbit în Capitolul 3), așa că se așteptau ca deserturile să îi distragă mai ales pe cei care amânaseră plăcerea. Cu toate acestea, în mod surprinzător, cei ce-și spusese *Nu acum, mai târziu* au fost mai puțin tulburați de imaginile cu tortul de ciocolată decât subiecții

din celelalte două grupuri – cei care își imaginaseră că au mâncat și cei care își refuzaseră cu totul plăcerea. Cercetătorii se așteptaseră ca refuzul total să ducă la mai puține pofte pentru că mintea ar considera cazul închis – gata cu dezbaterea! Dar s-a petrecut exact opusul. Plăcerile amânate nu au fost la fel de intruzive ca acelea refuzate. Când vine vorba de desert, mintea nu acceptă un răspuns negativ, cel puțin nu în acest experiment mental.

Dar dacă vine vorba de mâncare adevărată? Pentru a afla, cercetătorii i-au chemat pe subiecți pe rând să vizioneze un scurtmetraj având alături un castron cu M&M (preferatele dintotdeauna ale laboratoarelor, pentru că se lucrează atât de ușor cu ele – fără bătaie de cap). Unora li s-a spus să-și imagineze că s-au hotărât să mănânce cât de multe doreau în timp ce se uită la film. Altora li s-a cerut să-și imagineze că s-au hotărât să nu mănânce niciun M&M. Subiecților dintr-un al treilea grup li s-a spus să-și imagineze că s-au hotărât să nu mănânce M&M atunci, ci mai târziu. În general, instrucțiunile au fost eficiente: cei cărora li s-a cerut să presupună că au hotărât să mănânce chiar au mâncat mai mult decât cei cărora li s-a spus să-și refuze sau să-și amâne plăcerea. S-a trecut apoi la niște chestionare, după care experimentatorul le-a spus că experimentul se terminase (ceea ce era fals). Fiecărui participant i s-a cerut să mai rămână pentru a mai completa un chestionar, legat în aparență de calitatea ambientală a laboratorului.

Apoi, părând că se răzgândește, experimentatorul i-a dat înapoi subiectului castronul cu M&M, spunându-i: „Ești ultimul nostru subiect pe ziua de azi, toți ceilalți au plecat, iar astea au rămas. Ia-le.” Experimentatorul a ieșit, lăsând participantul singur pentru a completa chestionarul și a mânca pe săturate, aparent fără a mai fi urmărit de cineva sau a se mai sinchisi de cineva. Însă, ca de obicei, cercetătorii erau foarte atenți. Ei cântăriseră castronul înainte și l-au mai cântărit o dată după plecarea participantului.

Lăsați singuri în încăpere cu M&M, cei care decisese să amâne plăcerea au avut marea șansă de a se răsfăța. Te-ai fi așteptat ca ei să se înfrupte din M&M, în vreme ce aceia care juraseră că nu pun gura pe bomboane să rămână tari sau poate doar să ciugulească una-două. Dar s-a întâmplat exact invers. Subiecții aflați în situația de amânare au mâncat semnificativ mai puțin decât cei în situația de refuz. Rezultatul ar fi fost impresionant dacă subiecții ar fi consumat pur și simplu cantități egale în situația de amânare și în cea de refuz. Până la urmă, cei aflați în situația de amânare se așteptau sută la sută să se delecteze cu desertul mai târziu.

Faptul că ei au mâncat mai puțin decât ceilalți e remarcabil. Rezultatele sugerează că faptul de a-ți spune *Pot să mănânc asta mai târziu* are același efect mental ca faptul de a mânca acum. Îți satisface într-o anumită măsură pofta – și poate fi și mai eficient în suprimarea poftei decât consumarea propriu-zisă. În timpul părții finale a experimentului, când toată lumea a fost lăsată singură cu castronul de M&M, cei care au amânat plăcerea au consumat chiar mai puțin decât cei care, mai devreme, își dăduseră voie să mănânce bomboanele după bunul plac. Mai mult, efectul de suprimare a părut să dureze și în afara laboratorului. A doua zi după experiment, tuturor li s-a trimis un e-mail cu întrebarea: „Dacă ți-ar oferi cineva M&M, cât de poftă ți-ar fi de el în acest moment?” Cei care amânaseră gratificarea au răspuns că au o poftă mai mică de a mânca M&M și decât cei care-și refuzaseră plăcerea cu totul, și decât cei care mâncaseră pe săturate.

E nevoie de voință pentru a refuza desertul, dar se pare că e mai puțin stresant pentru minte să spui *Mai târziu*, decât *Niciodată*. Pe termen lung, ajungi să-ți dorești mai puțin și să consumi mai puțin. În plus, poți obține mai multă plăcere datorită unui alt efect, demonstrat într-un alt tip de experiment: oamenii au fost întrebați cât ar fi dispuși să plătească pentru a-și săruta acum actorul preferat și cât ar plăti pentru un sărut peste trei zile. În mod obișnuit, oamenii ar cheltui mai mult pentru o plăcere imediată, dar, în acest caz, s-au arătat dispuși să plătească în plus pentru sărutul amânat, căci asta le dădea trei zile pentru a savura perspectiva. La fel, amânarea gratificării cu cremă de zahăr ars sau cu tort de ciocolată îți dă timp pentru a te bucura de așteptare. Ca urmare a acestei plăceri în avans, atunci când în cele din urmă ajungi să te răsfeți, s-ar putea să simți mai puțină nevoie de a te îmbuiba și să fii mai înclinat să mănânci moderat. În schimb, atunci când juri să nu pui gura deloc pe ceva și în cele din urmă cedezi, spui *Ce naiba!* și te îndopi.

Așadar, când vine vorba de mâncare, niciodată să nu spui niciodată. Când își face apariția măsuta cu deserturi, nu te uita cu jind la bunătățile interzise. Jură că o să le mănânci pe toate mai devreme sau mai târziu, doar că nu în seara asta. În spiritul lui Scarlett O'Hara, spune-ți așa: „*Măine e o altă... mâncare de pește.*”

CONCLUZIE

Viitorul voinței – cu cât ai mai multă, cu atât efortul e mai mic

(Dacă nu lași pe mâine)

Dă-mi castitate și continență, dar nu chiar acum.
Rugăciune a Sf. Augustin, din tinerețea sa pre-sfântă

Asemenea tânărului Augustin, oricine apreciază avantajele autocontrolului – cândva. Dar când vine acea zi, dacă vine vreodată, pentru noi cei de-loc sfinți? Dacă voința este finită, iar dorințele continuă să se înmulțească, oare cum poate exista o reînviere durabilă a acestei virtuți?

Nu minimalizăm obstacolele, dar continuăm să insistăm pe viitorul autocontrolului, atât la nivel personal, cât și social. Da, tentațiile devin tot mai sofisticate, dar la fel și instrumentele cu care să le rezști. Avantajele voinței sunt apreciate mai mult ca oricând. Poți rezuma un imens corpus de cercetări recente printr-o simplă regulă: *Cea mai bună modalitate de a reduce stresul din viața ta este să încetezi să mai dai greș.* Asta înseamnă să-ți faci ordine în viață astfel încât să ai o șansă reală de a reuși. Oamenii de succes nu-și folosesc voința ca ultimă redută care să-i oprească de la dezastru sau cel puțin nu ca strategie obișnuită, după cum au observat de curând Baumeister și colegii săi de ambele părți ale Atlanticului. Atunci când i-au monitorizat pe nemți pe parcursul zilei (în studiul cu beeper pe care l-am menționat mai devreme), cercetătorii au fost surprinși să constate că oamenii cu un autocontrol puternic aveau nevoie de *mai puțin* timp pentru a rezista dorințelor decât ceilalți.

La început, Baumeister și colaboratorii săi din Germania au fost nedumeriți. Teoretic, autocontrolul are rolul de a te face să rezisti dorințelor și-atunci de ce persoanele care au mai mult autocontrol nu-l folosesc mai des? Însă apoi s-a ivit și explicația: acești oameni aveau mai puțină nevoie de a se folosi de voință pentru că erau asaltați de mai puține tentații și conflicte interioare. Ei se pricepeau mai bine să-și pună ordine în viață pentru a evita situațiile problematice. Explicația a fost în concordanță cu concluzia unui alt studiu, realizat de cercetătorii olandezi care au colaborat cu Baumeister. Studiul a relevat că oamenii cu un autocontrol bun îl folosesc cel mai adesea nu pentru a se salva din situații-limită, ci mai degrabă pentru a pune bazele unor obiceiuri și ale unei rutine eficiente la școală și la serviciu. Rezultatele acestor obiceiuri și rutine au fost demonstrate într-o altă serie recentă de studii, în Statele Unite. Acestea au arătat că persoanele cu un autocontrol ridicat au declarat permanent mai puțin stres în viețile lor. Ei se folosesc de autocontrol nu pentru a face față unor crize, ci pentru a le evita și își acordă suficient timp pentru a termina un proiect; ei merg cu mașina în service înainte ca aceasta să se strice; și stau departe de bufetele suedeze. Preferă ofensiva, în locul defensivei.

În acest capitol final, vom trece în revistă strategia ofensivă, începând cu una dintre cele mai evidente și, cu toate acestea, cele mai ignorate reguli: Încetează să mai lași pe mâine! Amânarea este un viciu aproape universal. Cicero îi numea „detestabili” pe cei care amânau; Jonathan Edwards a ținut o predică întreagă împotriva „păcatului și smintelii de a te baza pe viitor”. În cercetările moderne, 95% dintre persoane recunosc că fac asta măcar din când în când (nu avem nicio idee cine sunt restul de 5% – sau pe cine încearcă să păcălească), iar problema pare să se agraveze pe măsură ce societatea se modernizează și tentațiile se înmulțesc. Psihologul Piers Steel, care a analizat datele de pe tot globul din ultimii 40 de ani, a afirmat că s-a înregistrat o creștere semnificativă în rândurile nehotărâților cronici – cei care consideră că amânarea este o trăsătură personală definitorie. În prezent, din această categorie fac parte mai mult de 20% dintre persoanele chestionate la nivel internațional. În unele cercetări americane, peste jumătate dintre persoane se consideră nehotărâți cronici, iar cei care lucrează estimează că risipesc un sfert din orele lor de program – câte două ore pe zi. La un salariu mediu, asta înseamnă că fiecare angajat este plătit anual cu circa 10.000 de dolari pentru a tăia frunză la câini.

Acest viciu a fost pus adesea, atât de către psihologi, cât și de nehotărâți, pe seama compulsiiei oamenilor de a face lucrurile perfect. Se pare că perfecționiștii sunt cuprinși de griji și anxietate ori de câte ori încearcă să înceapă un proiect, pentru că văd că nu sunt la înălțimea idealurilor lor, așa că o lasă baltă sau pur și simplu încetează să-și mai facă treaba. În teorie, această concluzie are sens și fără îndoială că e adevărată în anumite cazuri, dar, nici după încercări repetate, cercetătorii nu au reușit să găsească o legătură serioasă între amânare și perfecționism. Un motiv pentru care psihologii au fost inițial induși în eroare să vadă o legătură se poate să fi fost selecția, care a înclinat doar într-o parte: e mai probabil ca un nehotărât cu standarde înalte să caute ajutor pentru problema sa decât unul mai puțin ambițios; prin urmare, perfecționiștii s-au prezentat mai des la cabinetele psihologilor care se ocupau de problema amânării. Însă există o mulțime de alți oameni cu standarde înalte care nu amână și care fac o treabă nemaipomenit de bună fără să lase totul pe noaptea de dinainte.

Trăsătura ce pare să conteze este impulsivitatea, care reiese iar și iar din studiile despre cei care amână. Această legătură ajută la explicarea dovezilor recente că amânarea este mai degrabă o problemă a bărbaților decât a femeilor – și în mod special a bărbaților tineri: bărbații au mai multe impulsuri greu de controlat. Când cei care amână se simt anxioși în legătură cu o problemă dificilă sau doar plictisiți de o corvoadă de zi cu zi, ei cedează nevoii de a-și îmbunătăți starea de spirit făcând altceva. Aleg răsplata imediată, jucând un joc video în loc de a face curat în bucătărie sau de a scrie ceva ce trebuie predat la termen și încearcă să ignore consecințele pe termen lung. Când gândurile despre termenele-limită nu le dau pace, pot chiar încerca să-și spună că fac o treabă bună așteptând până în ultima clipă: *Lucrez mai bine sub presiunea termenului-limită!* Însă, în mare parte, se mint singuri, așa cum au descoperit Baumeister și Dianne Tice.

TESTUL TERMENULUI-LIMITĂ

Experimentul privitor la amânare a avut loc într-un mediu excelent pentru eșantionul vizat: un campus universitar. Studenții recunosc de regulă că-și petrec o treime din orele în stare de veghe amânând, dar cine știe cât

timp este, de fapt, pierdut. Tice, care a ținut un curs de psihologie clinică la Universitatea Case Western, i-a identificat pe cei care amână de la cursul ei pe baza câtorva metode. Mai întâi, la începutul semestrului, i-a pus pe studenți să completeze un chestionar despre obiceiurile lor de activitate. Apoi a stabilit ca termen de predare a unui proiect o zi de vineri aproape de finalul semestrului. De asemenea, Tice i-a anunțat pe studenți că aceia care nu reușeau să predea lucrarea la timp o puteau face și la ora de marțea următoare, iar dacă ratau și cel de-al doilea termen-limită, atunci o puteau aduce la ea în birou vinerea următoare – o săptămână întreagă peste termenul limită inițial. Mai târziu, ea a observat că unii dintre studenții care au obținut un punctaj ridicat la chestionarul despre amânare nici măcar nu s-au deranjat să-și facă lucrarea pentru a o preda la primele două termene-limită. Din punctul lor de vedere, data-limită care conta era cea de-a doua amânare.

Lucrările au fost notate de profesori care nu știau când fuseseră predate, dar Tice și Baumeister au urmărit această informație, pentru a putea compara rezultatele studenților. Cei care au amânat – măsurătoare atât în funcție de chestionar, cât și în funcție de cât de târziu și-au predat lucrările – s-au descurcat mai prost, indiferent de tipul de testare academică: note mai mici la proiect, punctaje mai mici la testul de la mijlocul semestrului și la examenele finale. Dar oare au avut ei alte avantaje? Ca proiect separat de acesta, studenții de la cursul de psihologie clinică și-au monitorizat sănătatea, notând toate simptomele și toate afecțiunile pe care le-au avut și cât de des au mers la cabinetul medical din campus sau la alte instituții sanitare. Când Tice s-a uitat pe rezultatele studiului pe primul semestru, ea a făcut o descoperire care a uimit-o: cei care au amânat erau mai sănătoși! Ei au raportat mai puține simptome și mai puține vizite la medic. Părea că e vorba de un schimb: sigur, cei care nu au amânat și-au predat lucrarea la timp și au obținut note mai mari decât cei care au amânat, dar aceștia din urmă s-au bucurat de o sănătate mai bună! Exercițarea autocontrolului înainte de termenul-limită părea să-și ceară prețul într-un fel, probabil deturnând glucoza de la sistemul imunitar. Însă când Baumeister și Tice au cântărit acest rezultat, și-au amintit să sarcina studenților de a nota informațiile despre sănătatea lor se încheiase înainte de ultima săptămână a semestrului – exact atunci când cei care au amânat și-au făcut lucrarea în ultima clipă. Se poate să fi fost mai sănătoși când nu lucrau, dar ce se întâmpla cu ei la finalul semestrului, când termenul-limită nu mai putea fi amânat?

Așa că experimentul a fost repetat într-un alt semestru, cu o altă clasă, iar de această dată studenții au continuat să-și monitorizeze îmbolnăvirile, simptomele și vizitele la medic până la examenele finale. Din nou, cei care au amânat au luat note mai mici și s-au bucurat de o sănătate mai bună la începutul semestrului, când unii dintre ceilalți din clasă erau răciți lucrând la proiectele lor. Se poate ca aceia care au amânat să stea pe afară jucându-se Freesbee, să se relaxeze pe la petreceri și să doarmă suficient. Pentru o astfel de persoană pentru care termenele-limită sunt departe, viața e frumoasă. Însă în cele din urmă vine și momentul plății. La finalul semestrului, cei care au amânat au fost expuși la un stres mult mai mare decât ceilalți. Acum trebuia ca ei să se adune pentru a face o treabă într-atât amânată și au raportat o creștere semnificativă a simptomelor și îmbolnăvirilor. De fapt, cei care au amânat erau la final de semestru atât de bolnavi, încât asta a anulat și a depășit starea lor bună de sănătate din primele săptămâni. Faptul de a sta treji nopțile și-a cerut prețul și per total ei au avut mai multe probleme de sănătate.

Cei mai nehotărâți nici măcar nu au reușit să respecte cel de-a treilea și ultimul termen-limită. Ei s-au bazat pe oportunitatea pe care le-o pun la dispoziție multe universități studenților care amână, și anume calificativul de „Incomplet“, amânând astfel proiectele pe următorul semestru. Universitatea permite note incomplete, însă are o politică fermă cum că toate lucrările trebuie predate la registratură până la ora cinci după-amiaza dintr-o anumită zi de vineri de la finalul semestrului următor. Prin urmare, această zi de vineri este un termen-limită foarte strict, fără loc de întors, pentru studenții lui Tice care au primit calificativul „Incomplet“ – un grup din care, inevitabil, a făcut parte și o studentă care a obținut un punctaj mare la chestionarul despre amânare de la începutul semestrului. Conform politicii universității, depinde de ea să pună la punct împreună cu profesorul un orar de recuperare, pentru a avea suficient timp ca lucrarea să-i fie citită și notată. Săptămânile treceau și de la ea niciun semn. În cele din urmă, în după-amiaza acelei fatale zile de vineri, cu vreo două ore înainte ca nota lucrării să fie transmisă la registratură, studenta telefonă:

— Bună ziua, doamnă profesoară Tice, spuse ea nonșalant. Puteți să-mi mai spuneți o dată cum era cu lucrarea care trebuia predată pentru cursul dumneavoastră din semestrul trecut?

Așa cum probabil ți-ai dat seama, ea nu a reușit să predea lucrarea la timp. Vine un moment când, oricâtă voință ai avea, aceasta nu te mai poate salva. Însă cei mai mulți dintre oameni, chiar și nehotărâții cronici, pot evita să aibă această soartă învățând să preia ofensiva. Până acum în această carte am vorbit despre sute de experimente și strategii de autocontrol. Haide acum să le trecem în revistă și să le punem la treabă.

PRIMA LECȚIE DESPRE VOINȚĂ: CUNOAȘTE-ȚI LIMITELE

Indiferent ce dorești să obții, a prelua ofensiva începe prin a recunoaște cele două lecții de bază din Capitolul 1: rezerva ta de voință e limitată și te folosești de aceeași resursă pentru multe lucruri diferite. Se poate ca în fiecare zi să pornești la treabă cu o rezervă de voință proaspătă și reînnoită, cel puțin dacă ai dormit bine și ai mâncat bine la micul dejun. Însă apoi toate activitățile smulg și ciopârțesc din ea. Complexitatea vieții moderne face dificil de reținut că toate aceste sarcini și necesități aparent fără legătură între ele se bazează pe același lucru dinăuntrul tău.

Să ne gândim la unele dintre lucrurile care se întâmplă într-o zi obișnuită. Tragi de tine să te dai jos din pat, chiar dacă organismul tău vrea să mai doarmă. Înduri nervii din trafic. Ții gura când șeful sau partenerul se enervează pe tine sau când o vânzătoare îți spune: „Doar o clipă” și durează șase minute să revină. Încerci să-ți menții o expresie interesată, atentă în timp ce un coleg o lungeste într-o ședință plicticoasă. Amâni să te duci la toaletă. Te forțezi să te apuci de un proiect dificil. Vrei să mănânci toți cartofii prăjiți din farfurie, dar lași acolo jumătate din ei sau (după cei ai negociat cu tine însuși) aproape jumătate. Te forțezi să ieși să alergi și, în timp ce o faci, te determini să continui să alergi până la final. Voința pe care o folosești pentru fiecare dintre aceste evenimente fără legătură între ele te lasă cu o anumită cantitate de voință pentru altele.

Această epuizare nu e evidentă intuitiv, mai ales când vine vorba să apreciezi impactul luării deciziilor. Teoretic, nimeni nu are un simț visceral în privința a cât de obositor este să iei o decizie. A alege ce să mănânci la cină, unde să te duci în vacanță, pe cine să angajezi, cât să cheltuiești – toate

acestea cer voință. Chiar și deciziile ipotetice te storc de energie. După ce ai luat niște hotărâri grele, nu uita că autocontrolul tău va fi slăbit.

De asemenea, nu uita că, până la urmă, ceea ce contează este efortul, nu rezultatul. Dacă te lupți cu ispita, iar apoi cedezi, continui să rămâi epuizat, din cauza luptei. Să cedezi *nu*-ți reface rezerva de voință pe care ai consumat-o deja. Tot ce face e să te scutească de a mai consuma voință în plus. Se poate să-ți fi petrecut ziua cedând la o serie de tentații și impulsuri, însă, cu toate acestea, să fi consumat destulă energie rezistând fiecăreia pentru un timp. Ba chiar îți poți consuma voința luând parte la un răsfăț care nu ți se pare atrăgător. Să te forțezi să faci ceva ce nu vrei cu adevărat să faci în acel moment – să dai pe gât un shot de tequila, să faci sex, să fumezi o țigară – te va lăsa cu mai puțină voință. La fel, cele mai obositoare decizii sunt cele care ți se par grele, chiar dacă altora li se par vădite. Rațional, se poate să fii într-un totu convins că trebuie să închiriezi acel apartament disponibil care are o cameră în plus, însă te poate epuiza faptul de a-l refuza pe cel mai puțin practic, dar cu o vedere spectaculoasă.

FII ATENT LA SIMPTOME

Nu există o senzație clară de epuizare. De aceea trebuie să fii atent la tine, la semnalele subtile, ușor de interpretat greșit. Par lucrurile să te deranjeze mai mult decât ar trebui? Par lucrurile a fi mai apăsătoare în viața ta și le resimți mai puternic decât de obicei? Dintr-odată e greu să te hotărăști chiar și în legătură cu treburi simple? Ești mult mai ezitant ca de obicei în a lua o decizie sau a face un efort fizic sau mental? Dacă observi asemenea senzații, atunci gândește-te la ultimele câteva ore și vezi dacă nu cumva se poate să-ți fi epuizat voința. Dacă da, încearcă să conservi ce ți-a rămas din ea și să anticipezi efectele asupra comportamentului tău.

Când ești epuizat, frustrările te deranjează mai mult decât de obicei. Ești mai înclinat să spui ceva ce apoi vei regreta. Va fi mai greu ca de obicei să rezisti impulsurilor de a mânca, a bea, a cheltui sau a face alte lucruri. Așa cum am afirmat mai devreme, cea mai bună modalitate de a reduce stresul din viața ta e să încetezi să mai dai greș, dar atunci când ești epuizat ești înclinat să faci mai multe greșeli, ceea ce te va lăsa cu mai multe

datorii de plătit, mai multe relații stricate de reparat, mai multe kilograme de slăbit. Ai grijă la deciziile ireversibile atunci când nivelul tău de energie e scăzut, pentru că vei avea tendința de a favoriza opțiunile cu câștiguri pe termen scurt și costuri amânate. Încearcă să compensezi asta punând mai mult accentul pe consecințele pe termen lung ale deciziei. Pentru a evita să cedezi în fața influențelor iraționale și a scurtăturilor din lene, denuște motivele pentru care ai luat acea decizie și gândește-te dacă au sens.

Capacitatea ta de a fi corect și de a avea o judecată echilibrată va avea de suferit. Vei fi mai înclinat să lași lucrurile așa cum sunt și mai puțin înclinat spre compromis, mai ales dacă schimbările implică multă activitate mentală. Asemenea judecătorilor extenuați despre care am vorbit în Capitolul 4, judecători ce decideau eliberări condiționate, și tu vei fi înclinat să alegi opțiunea mai sigură, mai facilă, chiar și atunci când asta face rău altcuiva. Faptul de a fi conștient de aceste efecte te poate ajuta să rezisti în fața unora dintre pericolele stării de epuizare.

Și, asemenea lui Jim Turner, actorul despre care am vorbit în Capitolul 2, s-ar putea să vezi că nu ești în stare să faci nici cele mai simple alegeri, chiar și atunci când ești ajutat. În spectacolul său referitor la lupta cu diabetul, Turner povestește despre o zi la plajă când a simțit că nivelul său de glucoză scade periculos de mult. Și-a dat seama că el și fiul lui, pe atunci în vârstă de patru ani, trebuie să plece repede de acolo și au început să strângă jucăriile copilului și să le pună în cele două cutii pe care le aduseseră cu ei pe plajă. Era o chestie de rutină, dar, având un nivel de glucoză atât de scăzut, Turner a fost năucit de opțiunile pe care le avea în față: ce jucărie în ce cutie? S-a agățat cu disperare de prima regulă care i-a venit în minte – că fiecare jucărie trebuia pusă în exact aceeași cutie în care fusese adusă – și a pierdut timp rearanjând obsesiv jucăriile în timp ce nivelul său de glucoză continua să scadă. Apoi, când au plecat în cele din urmă și s-au îndreptat către barul și toaleta de la marginea plajei, Turner a fost blocat de o altă decizie.

— Am stat acolo pe loc timp de un sfert de oră, având în minte același dialog: întâi fac pipi sau întâi mănânc? își amintește Turner. Fiul meu trăgea de mine, dar eu nu mă puteam hotărî. Era atât de obositor, că în cele din urmă m-am așezat jos. Copilul s-a speriat. Am stat acolo aproape o jumătate de oră înainte să reușesc să mă ridic și să mergem să mâncăm.

Data viitoare când te lupți cu o hotărâre de rutină, ai putea să-ți amintești această imagine cu Turner – un tip prăbușit pe plajă, prea epuizat

ca să ia hotărârea dacă să se ducă la baie sau nu. Asta poate să-ți facă lipsa de glucoză!

— Te simți ca și cum ai fi rămas fără o parte din creier, spune Turner. Nu te poți concentra. Stai și te holbezi în gol, știind că trebuie să faci ceva și te întrebi de ce nu poți face acel ceva.

Nu poți până când nu faci aceeași alegere care, finalmente, l-a salvat pe Turner: mai întâi să mănânci. În laborator, cercetătorii fac plinul cu acest combustibil elementar prin intermediul băuturilor cu zahăr, pentru că acestea își fac efectul mai repede, dar e mai bine să folosești proteine. Ia și mănâncă niște mâncăruri sănătoase, așteaptă o jumătate de oră, iar apoi decizia nu va mai părea atât de copleșitoare.

ALEGE-ȚI SINGUR BĂTĂLIILE PE CARE SĂ LE DAI

Nu poți controla și nici măcar prevedea stresul care va apărea în viața ta, dar te poți folosi de perioadele de acalmie sau cel puțin de momentele liniștite pentru a pune la cale ofensiva. Începe un program de exerciții fizice. Învăț o deprindere nouă. Renunță la fumat, redu consumul de alcool, apucă-te să faci una sau două schimbări durabile în vederea unei alimentații sănătoase. Toate acestea este cel mai bine să le faci în perioadele cel mai puțin solicitante, când poți direcționa mare parte din voința ta către acea sarcină. Poți alege în bună măsură luptele pe care să le dai – și poți realiza rațional care dintre ele îți dau cea mai mare bătaie de cap. Chiar și cineva cu voința de fier a lui David Blaine și cu impresionanta sa toleranță la durere își cunoaște limitele. Când i-am povestit despre explorările lui Stanley prin junglă, el a fost scârbit auzind de nelipsitele roiuri de țânțari și de alte insecte.

— Asta chiar nu pot face, a spus Blaine. Îmi iau zborul de oriunde sunt țânțari. E ceva ce pur și simplu nu pot suporta.

Când îți alegi singur bătăliile pe care să le dai, uită-te dincolo de dificultățile imediate și caută să obții o perspectivă de ansamblu asupra vieții tale. Ești acolo unde îți dorești să fii? Ce ar putea fi îmbunătățit? Ce poți face în acest scop? Sigur, nu poți face asta în fiecare zi și cu siguranță nu o poți face în perioadele aglomerate, stresante, dar poți lăsa

totul deoparte măcar o zi pe an – poate de ziua ta – pentru a reflecta și poate pentru a scrie niște notițe despre cât de bine s-a desfășurat anul care a trecut. Dacă faci din asta un ritual anual, te poți uita peste notițele din anii anteriori pentru a vedea ce fel de progrese ai înregistrat: ce țeluri ți-ai atins, care au mai rămas de atins, care dintre ele sunt fără speranță. Trebuie să ai tot timpul măcar un vag obiectiv pe cinci ani, alături de obiective intermediare mai concrete, cum ar fi planurile lunare despre care am vorbit în Capitolul 3. Fă-ți o idee despre ce anume vrei să realizezi într-o lună și despre cum poți reuși să realizezi acel lucru. Păstrează o oarecare flexibilitate și anticipează niște piedici. La sfârșit de lună, când îți verifici progresul, nu uita că nu trebuie să-ți materializezi fiecare obiectiv de fiecare dată – ceea ce contează este că viața ta se îmbunătățește de la lună la lună.

Faptul de a ținti către transformări uriașe și rapide va avea repercusiuni dacă transformările sunt imposibile. Dacă nu te poți lăsa cu totul de fumat, încearcă să renunți la 2-3 țigări pe zi. Dacă bei prea mult și nu poți jura că nu te mai atingi de băutură, poate că ai să poți rezista cu un plan săptămânal care să-ți limiteze alcoolul la weekenduri sau stabilind câte-va seri pe săptămână în care să nu bei și făcând ce dorești în celelalte seri. Ești genul de persoană care se poate abține într-o seară de la a mai bea alcool timp de o oră pentru a vedea cum stă și care apoi să ia o hotărâre bună dacă să continue sau nu cu băutul? Dacă ești, asta poate fi o modalitate eficientă de a limita pagubele. Dar dacă nu ești unul dintre aceia, nu te păcăli singur. Planificarea eficientă trebuie să-ți bugeteze chiar și voința. Cum o să-ți folosești voința astăzi, diseară și luna viitoare? Dacă ai în față un plus de probleme, cum ar fi să-ți plătești impozitele sau să călătorești, stabilește de unde o să iei surplusul de voință, adică ce alte solicitări reduci.

Când îți planifici timpul, nu-i alocă muncii trudnice mai mult decât are ea nevoie. Amintește-ți de legea lui Parkinson: munca se întinde pentru a acapara timpul pe care i-l pui tu la dispoziție ca să o duci la bun sfârșit. Stabilește o dată-limită fermă pentru sarcinile obositoare. „Să fac curățenie în pivniță“ sau „Să reorganizez șifonierul“ sunt activități care pot dura o zi întreagă – dacă te apuci vreodată, ceea ce nu vei face, pentru că nu dorești să pierzi o zi din viața ta pe ceva atât de mundan. Dar dacă-ți stabilești o limită clară de una-două ore, poți să termini o parte sâmbăta asta (iar apoi, la nevoie, mai poți planifica o scurtă incursiune în muncă pentru weekendul viitor). Chiar și David Allen, gurul productivității,

încuviințează legea lui Parkinson. Când călătorește pentru a ține discursuri despre *Getting Things Done*, el nu se apucă să-și facă bagajul decât cu 35 de minute înainte de plecare.

— Știu că-mi pot face bagajul în 35 de minute, spune el, dar, dacă încep mai devreme, poate să-mi ia și șase ore. Termenul-limită pe care mi-l dau mă obligă să iau niște hotărâri pe care nu vreau să le iau dinainte – și am acceptat asta despre mine. Am și alte lucruri mai bune de făcut.

FĂ-ȚI O LISTĂ DE PRIORITĂȚI SAU MĂCAR O LISTĂ CU CE NU E PRIORITAR

Am dedicat Capitolul 3 glorioasei istorii a listei de priorități, dar ne dăm seama că unii cititori ar putea ca încă să nu aibă chef de a face una, căci faptul li se poate părea plicticos sau dificil. În acest caz, încearcă să te gândești la asta ca la o listă cu ce nu e prioritar: un catalog cu lucruri de care *nu* trebuie să-ți mai faci griji după ce le-ai notat. Așa cum am văzut din discuția despre Efectul Zeigarnik, când încerci să ignori treburile ne-terminate, inconștientul continuă să ți le agite prin minte, tot așa cum o melodie neterminată continuă să ți se învârtă în ureche. Nu ți le poți scoate din cap amânând sau forțându-te să le uiți.

Dar îndată ce faci un plan concret, inconștientul se va înmuia. Trebuie să planifici măcar următorul pas de urmat: ce să faci, pe cine să contactezi, cum să faci (personal, prin telefon, prin e-mail). În plus, dacă mai poți planifica exact și când și unde să faci, cu atât mai bine, dar nu asta e important. Câtă vreme te-ai hotărât ce să faci și ai trecut asta pe listă, inconștientul tău se poate relaxa.

FEREȘTE-TE DE EROAREA DE PLANIFICARE

Atunci când îți stabilești un scop, ferește-te de ceea ce psihologii numesc eroare de planificare. Aceasta îi afectează pe toți, de la tinerii studenți la directorii generali cu experiență. Când ai auzit ultima dată de

o autostradă sau de o clădire terminată cu șase luni mai devreme? Târziu și cu bugetul depășit e norma.

Eroarea de planificare a fost cuantificată într-un experiment cu absolvenți de studii superioare care lucrau la teza de doctorat. Psihologul Roger Buehler și colegii săi le-au cerut acestor absolvenți să prevadă când e probabil să termine, plus predicții de tipul „în cel mai bun caz” și „în cel mai rău caz”. În medie, aceștia au prevăzut că aveau nevoie de 34 de zile pentru a termina, însă de fapt treaba a ajuns să dureze de aproape două ori mai mult – 56 de zile. Doar câțiva au terminat la termenul prevăzut „în cel mai bun caz”. „Cel mai rău caz”, predicție bazată pe presupunerea că totul ar merge cât de prost posibil, ar fi trebuit să fie ușor de eliminat – până la urmă, rareori se întâmplă ca *totul* să meargă prost – însă de fapt nu a fost așa. Nici măcar jumătate dintre doctoranzi nu au terminat până la data anticipată „în cel mai rău caz”. Eroarea de planificare poate afecta cam pe oricine, dar ea îi afectează în mod special pe cei care amână, care se așteaptă să termine ce au de făcut în ultima clipă, printr-un hei-rup de efort concentrat. Această strategie ar putea funcționa dacă ei și-ar lăsa o perioadă suficient de mare de timp chiar înainte de termenul-limită, dar nu fac asta. Ei subestimează cât va dura până să-și termine treaba, iar apoi descoperă că nu au suficient timp pentru a o face cum trebuie.

O modalitate de a evita eroarea de planificare este să te determini să te gândești la trecut. Dacă studenta lui Tice care a tras de timp s-ar fi gândit serios cât i-a luat ca să-și scrie lucrările pentru semestrul anterior, atunci ar fi putut alocă mai mult de două ore pentru lucrarea în discuție. În experimentul cu tezele de doctorat, când subiecții au fost îndemnați să-și bazeze planurile de viitor pe proiectele anterioare, ei s-au dovedit a fi mult mai realiști în previzionarea datei de finalizare a tezei. Un alt rezultat a constat în faptul că subiecții au fost mult mai realiști și astfel mult mai preciși în anticiparea datelor de finalizare a tezelor celorlalți absolvenți. Noi toți, indiferent dacă suntem sau nu dintre cei care amână tot timpul, avem tendința de a ne aprecia optimist activitatea, așa că nu e lipsit de sens să le cerem celorlalți să ne revizuiască planurile. Poți scrie un e-mail scurt în care să-ți schițezi planurile sau le poți prezenta pe scurt într-o conversație. Ori poți fi ceva mai sistematic (fără să complici lucrurile) urmând tehnica de management pe care a folosit-o Aaron Patzer pentru a conduce Mint.com de la o companie mică la început, către una care monitorizează finanțele a milioane de oameni.

— Pur și simplu le-am cerut directorilor noștri și celorlalți angajați să-și stabilească cele mai importante obiective ale săptămânii, a spus Patzer. Nu poți avea mai mult de trei obiective și e în regulă să ai mai puține. În fiecare săptămână trecem în revistă ce-am făcut în săptămâna de dinainte și dacă am atins sau nu acele obiective, iar apoi fiecare își stabilește cele mai importante trei obiective pentru săptămâna în curs. Dacă reușești să atingi doar obiectivele unu și doi, dar nu și pe al treilea, e în regulă, dar nu te poți apuca să te ocupi de alte obiective dacă nu le-ai realizat pe primele trei. Asta e – așa ne organizăm noi. E simplu, dar te obligă să ai priorități, și e riguros.

NU UITA DE LUCRURILE DE BAZĂ (CUM AR FI SĂ-ȚI SCHIMBI ȘOSETELE)

După ce începi să te ocupi de obiectivul tău, creierul va economisi automat voința consumabilă în alte moduri. Îți aduci aminte de acei studenți în sesiune despre care am vorbit în Capitolul 1 – cei care au lăsat-o mai moale cu schimbarea șosetelor, cu spălatul pe păr, cu spălatul vaselor și cu consumul de alimente sănătoase? Pentru ei, probabil că aceste dezavantaje li se păreau un preț echitabil de plătit pentru a-și canaliza întreaga energie către pregătirea examenelor. Dar probabil că unora dintre colegii de cameră nu li se părea corect să trebuiască să le suporte mirosul șosetelor și să strângă după ei, iar certurile care au urmat se prea poate să-i fi lăsat pe toți storși de energie. Pe termen lung, neglijența te poate lăsa cu mai puțină energie – și cu mai puține relații sănătoase.

Uită de imaginea artiștilor morți de foame care fac lucruri mărețe lucrând zi și noapte în mansarde mizere. Autocontrolul e cel mai eficient dacă te îngrijești de lucrurile de bază ce țin de corpul tău, începând cu alimentația și somnul. Poți să te răsfeți cu deserturi bogate, dar ai grijă să consumi în mod obișnuit suficiente alimente sănătoase pentru ca mintea ta să aibă energia adecvată. Somnul e poate și mai important decât mâncarea: cu cât cercetătorii studiază mai mult privarea de somn, cu atât continuă se descopere efecte mai nocive. O cană mare de cafea dimineața nu e un substitut adecvat pentru somnul din care să te trezești de unul singur,

pentru că te-ai odihnit suficient. Vechiul sfat că lucrurile îți se vor părea mai bune dimineața nu are nimic de-a face cu lumina zilei, ci cu epuizarea. O voință odihnită este o voință mai puternică.

Un alt mod simplu și demodat de a-ți stimula voința este să consumi puțin din ea pe curățenie. Așa cum am afirmat în Capitolul 7, oamenii își exercită mai puțin autocontrolul după vederea unui birou dezordonat, decât după vederea unui curat sau atunci când văd un site dezorganizat în loc de unul aranjat și bine organizat. S-ar putea să nu-ți pese dacă ai patul făcut sau biroul curat, dar aceste indicii ambientale îți influențează subtil creierul și comportamentul, făcând în cele din urmă să-ți fie mai ușor să-ți păstrezi disciplina de sine. Ordinea pare să fie contagioasă.

Ai grijă și la alte tipuri de semnale care-ți pot influența comportamentul într-un fel sau altul. Obiceiurile rele sunt întărite prin rutină: gogoșeria pe lângă care treci în drum spre serviciu, pauza de după-amiază pentru a fuma o țigară sau pentru a ronța niște ciocolată, paharul de ceva de după muncă, castronul de înghețată mâncată noaptea târziu în timp ce te uiți la aceeași emisiune TV, așezat în același fotoliu. Schimbarea rutinei face să-ți fie mai ușor să scapi de aceste obiceiuri. Ia-o pe un alt drum spre serviciu. După-amiază du-te la o plimbare. După muncă, programează-ți să mergi la sală. Mănâncă înghețată doar la masa din bucătărie și apucă-te să faci abdomene în timpul emisiunii TV. Navighează pe internet de la un alt calculator, nu de la cel la care lucrezi. Pentru a scăpa de un obicei al naibii de bine înrădăcinat cum ar fi fumatul, fă-o în vacanță, când ești departe de oamenii, de locurile și de evenimentele pe care le asociezi cu fumatul.

PUTEREA AMÂNĂRII POZITIVE

De regulă, amânarea este un viciu, dar ocazional – foarte ocazional – există și ceva numit amânare pozitivă. În capitolul anterior am vorbit despre experimentele care au dovedit că persoanele ispitite de ciocolată au reușit să o evite spunându-și că o vor mânca altă dată – o strategie de amânare care a dat rezultate mai bune decât refuzul definitiv. Acest truc de „a mânca mai târziu” poate funcționa și în cazul altor tentații. Dacă o emisiune TV te împiedică să te reapuci de treabă, înregistrează-o și spune-ți că

o să urmărești restul mai târziu. S-ar putea să descoperi că, după ce ți-ai terminat treaba și nu mai ai nevoie de o scuză pentru a amâna vizionarea, de fapt nu mai vrei să te uiți la respectiva emisiune. Viciile amânate se dovedesc a fi vicii refuzate.

O formă mai dubioasă de amânare pozitivă a fost descoperită de Robert Benchley, unul dintre membrii Algonquin Round Table*, foarte încercați de termenele-limită. (Colega lui, Dorothy Parker, îi servea redactorului de la *The New Yorker* cea mai bună scuză din toate timpurile pentru un articol întârziat: „Cineva mi-a luat pixul.”) Într-un eseu încălzit, Benchley a explicat cum și-a putut aduna disciplina necesară pentru a citi un articol științific despre peștii tropicali, pentru a meșteri un raft pentru cărți, pentru a aranja cărțile pe raftul amintit și pentru a răspunde la scrisoarea unui prieten, scrisoare care stătea de 20 de ani într-un teanc de pe biroul lui. Tot ce a trebuit să facă a fost să-și alcătuiască o listă de priorități și să le pună pe toate acestea sub prioritatea numărul unu – aceea de a scrie un articol.

„Secretul energiei și eficienței mele incredibile în a-mi face treaba este unul simplu”, nota Benchley. „Principiul psihologic este acesta: oricine poate face orice cantitate de muncă, dacă nu este munca pe care ar trebui să o facă în acel moment.”

Benchley și-a dat seama de un fenomen pentru care Baumeister și Tice au obținut dovezi din studiul lor despre lucrarea de semestru: de regulă, cei care amână evită o sarcină făcând altceva și doar rareori stau pur și simplu și nu fac nimic. Însă există o modalitate mai bună de a exploata această tendință, așa cum a observat Raymond Chandler.

ALTERNATIVA DE A NU FACE NIMIC (ȘI ALTE TRUCURI OFENSIVE)

Programul de scris al lui Anthony Trollope este o cale către autodisciplină, așa cum am menționat în Capitolul 5. Dar ce se întâmplă dacă, spre deosebire de Trollope, care își ținea ceasul lângă el, nu ești în stare să scrii 250 de cuvinte la fiecare sfert de oră? Din fericire, grație lui Raymond

* Renumit grup de scriitori, critici, actori etc. din New York. (N. trad.)

Chandler, uluit de scriitorii care dădeau din ei proză în fiecare zi, pentru muritorii de rând există și o altă strategie.

Chandler a avut propriul său sistem de a scrie *Somnul de veci* (*The Big Sleep*) și alte povești clasice cu detectivi. „Eu unul aștept să-mi vină inspirația”, a spus el, dar o făcea metodic în fiecare dimineață. El considera că un scriitor profesionist trebuia să-și rezerve cel puțin patru ore pe zi pentru munca sa: „Nu e obligat să scrie și, dacă nu simte că poate, nici nu ar trebui să încerce. Poate să se uite pe fereastră sau să stea în cap sau se poate zvârcoli pe jos, dar nu trebuie să facă nimic altceva cu rezultat pozitiv, nici să citească, nici să scrie scrisori, nici să se uite pe reviste, nici să completeze cecuri.”

Această alternativă de a nu face nimic este un instrument simplu și minunat împotriva amânării, valabil cam pentru orice fel de sarcină de îndeplinit. Chiar dacă treaba ta s-ar putea să nu fie la fel de solitară și de clar definită ca a lui Chandler, tot te poți bucura de avantajul de a-ți rezerva ceva timp pentru a face un lucru și numai unul. De exemplu, ai putea hotărî să-ți începi ziua cu 90 de minute dedicate celui mai important țel al tău, fără să te lași întrerupt de e-mailuri sau telefoane, fără incursiuni lăturalnice pe internet. Urmează pur și simplu programul lui Chandler:

„Scriș sau nimic. E același principiu după care se menține ordinea în școală. Dacă îi faci pe elevi să fie cuminți, vor învăța ceva fie și numai pentru a nu se plictisi. Eu găsesc că funcționează. Două reguli foarte simple: a. nu trebuie să scrii; b. nu poți face nimic altceva. Restul vine de la sine.”

Restul vine de la sine. Se pare că asta e lipsa de efort ce vine odată cu ofensiva. Chandler a adunat laolaltă mai multe dintre tehnicile despre care am vorbit mai devreme. Alternativa de a nu face nimic este o regulă ce ține de limita semnalizată: o limită clară, inconfundabilă, asemenea jurământului de a nu mai bea făcut de Eric Clapton și Mary Karr. Regula particulară a lui Chandler – *Dacă nu pot scrie, nu voi face nimic* – este și un exemplu de plan de implementare, acea strategie concretă de tipul „Dacă x, atunci y”, care s-a dovedit a reduce solicitările la adresa voinței. E mai ușor să rezisti tentației de a cheltui mai mult decât ai dacă intri în magazin cu un plan ferm de implementare de tipul: *Dacă o să-mi cumpăr haine, o să-mi iau doar ce pot plăti cu banii din portofel.* De fiecare dată când urmezi acest tip de regulă, ea se transformă tot mai mult într-o rutină, până când, în cele din urmă, tinde să devină automată, iar tu te alegi cu o tehnică durabilă de a-ți păstra voința: un obicei.

Sigur, e și mai ușor să eviți să cheltuiești mai mult decât ai într-un magazin de haine dacă te duci acolo fără card la tine. Preangajamentul este arma ofensivă supremă. Cumpără alimente nesănătoase în cantități mici sau ține-le cu totul în afara bucătăriei. Planifică săptămânal ce anume să gătești în loc să o faci în vâltoarea momentului, când a trecut deja ora de masă și ești mort de foame. Dacă te gândești să faci un copil, stabilește un plan de deducere directă din salariu pentru a pune deoparte zece mii de dolari, astfel încât să nu fii stresată în privința banilor în acele prime luni de viață ale copilului în care ești privată de somn. Dacă ai o problemă cu jocurile de noroc și te duci undeva unde există și un cazinou, înscrie-te din timp pe lista de autoexcluzi (ceea ce te va împiedica să ridici vreun câștig). Pentru un preangajament legat de alternativa de a nu face nimic, folosește un soft (cum ar fi cel care se cheamă Freedom) care nu-ți dă voie să intri pe internet un anumit interval de timp.

Preangajamentul te ajută să eviți distanța empatică rece-cald despre care am vorbit mai devreme: eșecul comun de a evalua, în momente de deliberare la rece, cât de altfel te vei simți mai târziu, în ardoarea momentului. Una dintre cauzele cele mai obișnuite care dau naștere problemelor de autocontrol este încrederea exagerată în voință. Într-un studiu recent, fumătorii au fost invitați să pună pariu că pot ține între buze o țigară neaprinsă până când se termină filmul la care se uită, fără să cedeze tentației de a fuma. Mulți au acceptat pariul și au pierdut. E mai bine să faci un preangajament, lăsând țigara în altă parte.

MONITORIZEAZĂ

Monitorizarea este esențială pentru orice fel de plan pe care-l faci – ba poate funcționa chiar și dacă nu-ți faci vreun plan. Să te cântărești în fiecare zi sau să ții un jurnal alimentar te poate ajuta să slăbești, tot așa cum monitorizarea cumpărăturilor te poate ajuta să cheltuiești mai puțin. Chiar și un scriitor care nu are capacitatea lui Trollope de a-și atinge rația zilnică poate obține beneficii prin simpla notare a numărului de cuvinte la începutul și la finalul zilei: faptul de a trebui să notezi o cifră va descu-raja amânarea (sau genul de treabă care ți se poate părea plină de virtute,

dar nu contribuie la acea socoteală). Cu cât monitorizezi mai atent, cu atât mai bine. Să te cântărești și să notezi e și mai bine.

Automonitorizarea poate fi plicticoasă, dar e mai ușoară ca oricând, grație noilor instrumente care fac treaba cea mai dificilă în locul tău. Așa cum am vorbit în Capitolul 5, poți să-i lași pe cei de la Mint sau pe alții ca ei să-ți monitorizeze tranzacțiile bancare și cu cardul, să-ți alcătuiască un buget și să-ți urmărească progresele în vederea atingerii scopului tău. Poți să-ți monitorizezi cheltuielile în bani trimițându-ți mesaje pe e-mail sau pe Twitter cu ajutorul unor programe ca Xpenser sau Twitwhatyouspend. Noii întreprinzători se grăbesc să-ți monitorizeze fiecare aspect al vieții – sănătatea, stările de spirit, somnul – și poți găsi zeci de astfel de produse uitându-te pe site-uri ca Quantified Self și Lifehacker.

Pe lângă faptul că-ți oferă o încurajare imediată, monitorizarea îți permite să-ți îmbunătățești planificarea pe termen lung. Dacă notezi, poți verifica periodic cât de departe ai ajuns pentru a putea stabili obiective mai realiste pe viitor. În zilele când o lași mai moale și încalci regulile, când ești tentat să accepți că reprezinți o cauză pierdută, poți vedea că nu este așa uitându-te la progresele anterioare. Să pui pe tine câteva kilograme săptămâna asta nu e chiar atât de descurajant atunci când ai un grafic pe ultimele șase luni iar acesta îți arată o linie descendentă.

RECOMPENSEAZĂ-TE DES

Când îți stabilești un obiectiv, stabilește și o recompensă pentru realizarea lui – iar apoi nu te păcăli singur. A te folosi de voință doar pentru a-ți refuza lucruri devine o formă dură, ingrată de apărare. Dar atunci când îți utilizezi voința pentru a obține ceva, chiar și cele mai oribile sarcini s-ar putea să îți facă plăcere. Am criticat filosofia Mișcării pentru stima de sine conform căreia toată lumea e premiată, dar premiile pentru realizări autentice sunt în regulă. Așa cum am văzut în capitolul despre cum să fii un bun părinte, strategiile cele mai bune pentru susținerea autocontrolului presupun răsplata, indiferent dacă aceasta e oferită de dădace britanice, de mame americane de origine asiatică sau de creatori de jocuri video. Tinerii care par cu totul indisciplinați la școală sau la serviciu se vor concentra ore în șir

asupra unor jocuri ce presupun aceleași abilități de care e nevoie și pentru lucrurile mai productive de făcut la calculator: caută informația, cântărește obiectivele pe termen lung și cele pe termen scurt, fă o alegere și apoi dă click. Creșterea impresionantă a industriei jocurilor video – până la vârsta de 21 de ani, un american obișnuit a petrecut zece mii de ore jucându-se pe calculator – a devenit posibilă deoarece creatorii de jocuri au avut șansa fără precedent de a observa răspunsurile oamenilor la stimulente.

Jocurile online au devenit, practic, cel mai mare experiment realizat vreodată pe tema strategiilor motivaționale. Primind un feedback instantaneu de la milioane de jucători online, creatorii de jocuri au aflat exact ce stimulente au efect: un amestec de premii mai mici și dese cu unele mari din când în când. Chiar și atunci când jucătorii pierd luptele, fac greșeli sau mor, ei rămân motivați datorită accentului pus mai degrabă pe răsplătă decât pe pedeapsă. În loc să se simtă de parcă ar fi dat greș, ei consideră că pur și simplu nu au reușit încă.

Aceasta este senzația pe care ar trebui să o vizăm în viața reală și o putem avea răsplătindu-ne constant pentru reușitele de pe parcurs. Realizarea unui obiectiv major, cum ar fi acela de a te lăsa de fumat timp de un an, merită o răsplătă pe măsură – sau măcar folosește banii pe care i-ai fi cheltuit pe țigări pentru un răsfăț deosebit, cum ar fi o cină la un restaurant oribil de scump. Însă la fel de important este și să-ți oferi multe alte recompense mai mici pentru reușitele de mai mici proporții. Nu subestima niciodată puținul de care e nevoie pentru a te motiva. Cum îi faci pe oameni să dedice două minute întregi pentru a se spăla pe dinți? Vinde-le o periută electrică de dinți pe ecranul căreia apare, după două minute de periaj, un chip zâmbitor, așa cum fac unele dintre modelele celor de la Braun. Desenele cu pitici s-ar putea să nu aibă efect în cazul tău, dar altceva va avea. Lui Esther Dyson îi place să spună cum, după ani de zile în care nu a reușit să folosească regulat ața dentară, a dat în cele din urmă peste stimulentele potrivite. Așa cum am menționat mai devreme, ea e destul de disciplinată în mare parte din viața ei și se obligă să înoate zilnic timp de o oră. Într-o seară a avut o revelație:

— Dacă-mi curăț dinții în seara asta cu ață, îmi dau voie să renunț la cinci minute de înot mâine. Iar asta s-a întâmplat acum patru ani, iar de atunci am folosit ața dentară aproape în fiecare seară. E incredibil de prostesc, dar uimitor de eficient. Fiecare trebuie să-și găsească propriul pitic. Trebuie să fie o răsplătă care să însemne ceva pentru el.

VIITORUL AUTOCONTROLULUI

Până destul de recent, cei mai mulți dintre oameni se bazau pe o metodă tradițională de menținere a autocontrolului: lăsau sarcina respectivă pe seama lui Dumnezeu. Sau cel puțin pe seama coreligionarilor lor. Preceptele divine și presiunea socială exercitată de congregație au făcut ca religia să fie, de-a lungul unei mari părți din istorie, cel mai puternic promotor al autocontrolului. În prezent, chiar dacă influența religiei pălește în anumite locuri, oamenii învață alte căi de a-și lăsa autocontrolul pe mâinile altora – prieteni, telefoane smartphone, site-uri care monitorizează comportamentul și fac pariuri, întâlniri ținute în subsoluri de biserici și rețele sociale legate electronic. Avem instrumente noi pentru a cuantifica aproape tot ce facem și pentru a împărtăși asta noilor congregații. În același timp, tot mai mulți oameni au ajuns să-și dea seama că un autocontrol slab este esența problemelor personale și sociale. Când societățile se modernizează, noul aflux de persoane are tendința să se înfrupte din fructul anterior oprit (sau la care nu putea ajunge), însă în cele din urmă caută un mod de viață mai satisfăcător.

Scopul autocontrolului nu e doar să te faci mai „productiv“. În ziua de azi, oamenii nu mai trebuie să muncească la fel de mult ca Ben Franklin și ca victorienii. În secolul al XIX-lea, un muncitor obișnuit abia dacă avea o oră de timp liber pe zi și nici măcar nu-i trecea prin cap să se pensioneze. Astăzi, petrecem la muncă doar aproximativ o cincime din starea de veghe. Restul timpului este un dar minunat – o binecuvântare fără precedent în istoria umanității –, însă e nevoie de un tip fără precedent de autocontrol pentru a ne bucura de el. Prea mulți dintre noi avem tendința de a amâna chiar și atunci când vine vorba de plăceri, pentru că ne pierdem în eroarea de planificare când ne estimăm „resursele de lene“, așa cum le numesc specialiștii în comportament economic. Presupunem că pe viitor vom avea, ca prin farmec, mai mult timp liber decât avem azi. Așa că spunem da unui angajament lucrativ de peste trei luni, pe care nu l-am fi acceptat dacă începea peste o săptămână – iar apoi ne dăm seama prea târziu că tot nu avem timp pentru el. Cercetătorii numesc asta efectul „Da... Fir'ar!“

Și continuăm să amânăm plăcerile momentului, precum o vizită la grădina zoologică sau o ieșire în weekend. Amânarea e atât de masivă, încât

liniile aeriene și alte companii economisesc anual miliarde de dolari de la numeroasele premii în mile de zbor sau alte vouchere cadou care rămân neridicate. Asemenea avarului patologic care ajunge să sufere de remușcarea celui econom, cei care-și amână plăcerile ajung să regrete călătoriile nefăcute și distracția ratată. Indiferent dacă lucrezi sau te joci, o să fii mai fericit și mai puțin stresat preluând ofensiva. S-ar putea ca idealul tău de paradis să fie trei săptămâni în care să nu faci nimic pe o insulă tropicală, dar nu poți ajunge acolo fără să planifici dinainte – și, poate, în cazul celor dependenți de muncă, fără stabilirea clară a unor limite semnalizate de a nu munci în paradis.

În cele din urmă, autocontrolul înseamnă mai mult decât self-help. El este esențial pentru a savura timpul pe care-l petreci pe Pământ și pentru a-ți împărtăși bucuria cu cei pe care-i iubești. Dintre toate avantajele care au fost demonstrate în experimentele lui Baumeister, unul dintre cele mai încurajatoare este acesta: persoanele cu voință mai puternică sunt mai altruiste. Sunt mai înclinate să doneze în scopuri caritabile, să facă voluntariat și să-și ofere propria casă drept adăpost pentru cineva care nu are unde să stea. Voința a evoluat pentru că era esențial ca strămoșii noștri să se înțeleagă cu restul clanului și chiar și în ziua de azi servește aceluiași scop. Disciplina interioară duce în continuare la bunătate manifestată în exterior.

De aceea, în ciuda tuturor slăbiciunilor și eșecurilor descrise în această carte, există motive pentru a ne încăpățâna să susținem autocontrolul. Voința continuă să evolueze. Mulți dintre noi am cedat în ultimul timp noilor tentații și mai avem în față o mulțime de provocări neașteptate. Dar, indiferent de noile tehnologii care apar, indiferent de cât de copleșitoare par unele dintre noile amenințări, oamenii au capacitatea de a le face față. Voința ne-a făcut să fim cele mai adaptabile ființe de pe planetă, iar acum redescoperim cum să ne ajutăm unii pe alții pentru a o folosi. Învățăm, încă o dată, că voința este virtutea care ne deosebește de alte specii și care îl face pe fiecare dintre noi mai puternic.

MULȚUMIRI

Am dori să le mulțumim nenumăraților oameni care au făcut posibilă această carte și care au contribuit în atâtea feluri pentru a o îmbunătăți. Vom începe cu Kris Dahl, extraordinarul nostru agent literar, care ne-a ajutat să ne valorificăm ideea și ne-a predat pe mâinile experte ale redactorului nostru, Ann Godoff. Apreciem profund sprijinul și îndrumarea lui Ann, care nu și-a pierdut niciodată viziunea și răbdarea. De asemenea, le suntem recunoscători și celorlalți din echipa de la Penguin Press, mai ales lui Lindsay Whalen și Yamil Anglada, ca și lui Laura Neeley de la ICM, a căror voință a părut a fi la fel de inepuizabilă.

Le datorăm mulțumiri speciale numeroșilor colegi care au stat de vorbă cu noi despre lucrările lor și ne-au oferit sugestii pentru carte, începând cu Dan Ariely, care a propus pentru prima dată acest proiect. Kathleen Vohs ne-a fost de mare ajutor indicându-ne anumite cercetări din literatura în continuă schimbare despre autoreglare. Le suntem recunoscători lui George Ainslie, Ian Ayres, Jack Begg, Warren Bickel, Benedict Carey, Christopher Buckley, Ruth Chao, Pierre Chandon, Alexander Chernev, Stephen Dubner, Esther Dyson, Stuart Elliott, Eli Finkel, Catrin Finkenauer, Winifred Gallagher, Daniel Gilbert, James Gorman, Todd Heatherton, Wilhelm Hoffman, Walter Isaacson, Dean Karlan, Ran Kivetz, Gina Kolata, Jonathan Levav, George Loewenstein, Dina Pomeranz, Michael McCullough, William Rashbaum, Martin Seligman, Piers Steel, June Tangney, Gary Taubes, Dianne Tice, Jean Twenge, Christine Whelan și Jim și Phil Wharton.

Ne simțim îndatorați față de oamenii ale căror povești sunt spuse în această carte, printre care Amanda Palmer, Jim Turner, David Allen (al

căru sistem GTD Tierney îl folosește încă), Drew Carey, David Blaine, Eric Clapton, Mary Karr, Deborah Carroll, Cyndi Paul și familia sa și Oprah Winfrey. Îi suntem în mod special îndatorați lui Tim Jeal, maestrul biograf, care ne-a oferit cu generozitate informații despre Henry Morton Stanley și care ne-a revizuit capitolul din punctul de vedere al acurateței istorice. Le mulțumim lui Aaron Patzer, Martha Shaughnessey și restului echipei de la Mint.com – printre care Chris Lesner, Jacques Belissent, T.J. Sanghvi, David Michaels și Todd Manzer – pentru amabilitatea de a ne fi pus la dispoziție o analiză minuțioasă asupra a mai bine de două miliarde de tranzacții financiare.

Activitatea lui Baumeister a fost facilitată de acordarea unei perioade sabatice de către Universitatea de Stat din Florida și de instituția care l-a găzduit în această perioadă sabatică (Universitatea din California, Santa Barbara) și în mod deosebit de oportunitățile asociate cu poziția sa profesorală ca Bursier Eminent Francis Eppes la Universitatea de Stat din Florida. O parte a activității sale a fost susținută de grantul „Autocontrol și stres“, 1RL1AA017541, acordat de Institutul Național de Sănătate. De asemenea, el mulțumește pentru faptul că numeroasele lucrări publicate anterior și care se regăsesc aici au fost susținute de un grant anterior de cercetare, „Tipare de epuizare a eului și eșecul autocontrolului“, care i-a fost acordat tot de către Institutul Național de Sănătate.

Cercetările lui Tierney au primit sprijinul lui Nicole Vincent-Roller și al nelimitatelor ei resurse, absolventă a programului de scriere creativă de la Universitatea Columbia, care a colaborat cu el ca parte a programului său de cercetare practică din cadrul Masteratului de Arte Frumoase. Mii de mulțumiri la adresa ei și a directorului acestui program, doamna Patricia O'Toole.

În cele din urmă, dorim să le mulțumim familiilor noastre – în mod special lui Dianne și Athena, Dana și Luke – pentru că ne-au suportat în momentele în care chiar și voința noastră s-a epuizat pe parcursul scrierii acestei cărți. Forța lor a fost o permanentă sursă de inspirație.

NOTE

Introducere

9. **Charles Darwin:** *The Descent of Man* (New York: American Home Library, 1902), 166.
10. **cercetarea internațională a virtuților:** Proiectul Values in Action (vezi C. Peterson și M. Seligman, editori, *Character Strengths and Virtues* [Washington, DC: American Psychological Association, 2004]); statisticile despre frecvența ascultării au fost realizate de către Neal Mayerson, special pentru acest proiect.
- 10-11. **studiul german cu beeper:** W. Hoffman, K. Vohs, G. Förster și R. Baumeister (încheiat în 2010, urmând a fi trimis spre publicare în 2011). În prezent, Hoffman este la Universitatea din Chicago.
12. **victorienii și moralitatea:** Pentru a studia în mod deosebit despre victorienii și despre preocupările lor morale, vezi W.E. Houghton, *The Victorian Frame of Mind, 1830-1870* (New Haven, CT: Yale University Press, 1957). De asemenea și: P. Gay, *Bourgeois Experience: Education of the Senses* (New York: Oxford University Press, 1984).
13. **Self-Help:** Samuel Smiles, *Self-Help; with illustrations of Character, Conduct, and Perseverance* (London: John Murray, 1866), 104.
13. **The Power of Will:** Frank Channing Haddock, *Power of Will* (Meriden, CT: Pelton, 1916), 7.
14. **noile bestseller-uri self-help:** Vezi C.B. Whelan, „Self-Help Books and the Quest for Self-Control in the United States, 1950-2000“ (teză de doctorat, Universitatea Oxford, 2004), http://christinewhelan.com/wp-content/uploads/Self-Help_Long_Abstract.pdf; și P. Carlson, „Let a Thousand Gurus Bloom“, *Washington Post Magazine*, 12 februarie 1995, W12.
14. **Dale Carnegie:** *How to Win Friends and Influence People* (New York: Gallery Books, 1998), 63-70.
14. **„dorința realizabilă“:** Norman Vincent Peale, *The Power of Positive Thinking* (New York: Simon & Schuster, 2003), 46.
14. **„să se considere deja în posesia banilor“:** N. Hill, *Think and Grow Rich* (Radford, VA: Wilder Publications, 2008), 27.

14. **Allen Wheelis:** *The Quest for Identity* (New York: Norton, 1958).
15. **B.F. Skinner:** *Beyond Freedom & Dignity* (New York: Knopf, 1971).
16. **elevi americani de profil real:** J. Mathews, „For Math Students, Self-Esteem Might Not Equal High Scores“, *Washington Post*, 18 octombrie 2006, <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/10/17/AR2006101701298.html>.
17. **studiile lui Mischel despre gratificarea amânată:** Un bun rezumat recent al studiilor lui Mischel, incluzând și faimosul „test al bezelei“, se află în W. Mischel și O. Ayduk, „Willpower in a Cognitive-Affective Processing System: The Dynamics of Delay of Gratification“, în R. Baumeister și K. Vohs, editori, *Handbook of Self-Regulation: Research, Theory, and Applications* (New York: Guilford, 2004), 99-129. Un rezumat anterior, poate mai extins și mai apropiat de lucrarea originală, se găsește în W. Mischel, „Processes in Delay of Gratification“, în L. Berkowitz, editor, *Advances in Experimental Social Psychology* (San Diego, CA: Academic Press, 1974), 7: 249-92. Pentru studiile ulterioare care au arătat cum reușita din copilărie prevede rezultatele de la maturitate, vezi W. Mischel, Y. Shoda și P. Peake, „The Nature of Adolescent Competencies Predicted by Preschool Delay of Gratification“, *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988): 687-96; precum și Y. Shoda, W. Mischel și P.K. Peake, „Predicting Adolescent Cognitive and Self-Regulatory Competencies from Preschool Delay of Gratification: Identifying Diagnostic Conditions“, *Developmental Psychology* 26 (1990): 978-86.
18. **experiențele din copilărie și personalitatea adultă:** M.E.P. Seligman, *What You Can Change and What You Can't: The Complete Guide to Successful Self-Improvement* (New York: Alfred A. Knopf, 1993).
18. **Losing Control:** R.F. Baumeister, T.F. Heatherton și D.M. Tice, *Losing Control: How and Why People Fail at Self-Regulation* (San Diego, CA: Academic Press, 1994).
18. **scala de măsurare a autocontrolului:** Scala de măsurare a autocontrolului (alături de alte rezultate predictive) a fost publicată în J.P. Tangney, R.F. Baumeister și A.L. Boone, „High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success“, *Journal of Personality* 72 (2004): 271-322.
19. **autocontrolul anticipează notele obținute:** R.N. Wolfe și S.D. Johnson, „Personality as a Predictor of College Performance“, *Educational and Psychological Measurement* 55 (1995): 177-85. Vezi și A.L. Duckworth și M.E.P. Seligman, „Self-Discipline Outdoes IQ in Predicting Academic Performance of Adolescents“, *Psychological Science* 16 (2005): 939-44.
19. **autocontrolul și deținuții:** J. Mathews, K. Youman, J. Stuewig și J. Tangney, „Reliability and Validity of the Brief Self-Control Scale among Incarcerated Offenders“ (prezentată la întâlnirea anuală a Societății Americane de Criminologie, Atlanta, Georgia, noiembrie 2007).
19. **studiul din Noua Zeelandă:** T. Moffitt, „A Gradient of Self-Control Predicts Health, Wealth, and Public Safety“, *Proceedings of the National*

21. **evoluția creierului în cazul autocontrolului:** Teoria socială a fost discutată și comparată cu teoria despre căutarea fructelor și cu alte câteva teorii în lucrările lui Dunbar. O sursă importantă este R.I.M. Dunbar, „The Social Brain Hypothesis“, *Evolutionary Anthropology* 6 (1998): 178-90.
22. **animalele nu pot emite proiecții despre viitor:** W.A. Roberts, „Are Animals Stuck in Time?“ *Psychological Bulletin* 128 (2002): 473-89.
23. **legătura peste timp:** Vezi M. Donald, *A Mind So Rare: The Evolution of Human Consciousness* (New York: Norton, 2002); cu aplicație anume pentru voință, G. Ainslie, *Breakdown of Will* (New York: Cambridge University Press, 2001).

Capitolul 1: Este voința mai mult decât o metaforă?

- 25-27. **Amanda Palmer:** Vezi site-ul ei: <http://amandapalmer.net/afp/>. Numeroase videoclipuri cu ea de pe YouTube o înfățișează și la începutul carierei sale, pozând ca statuie vie. Fotografii cu ea ca statuie vie la <http://brainwashed.com/amanda/>.
- 27-28. **experimentele de epuizare a eului:** Experimentul cu ridicarea și ciocolata a fost publicat pentru prima dată în R.F. Baumeister, E. Bratlavsky, M. Muraven și D.M. Tice, „Ego Depletion: Is the Active Self a Limited Resource?“ *Journal of Personality and Social Psychology* 74 (1998): 1.252-65. Alte experimente de epuizare a eului citate în acest capitol (printre care studiul despre controlul emoțiilor, cel despre mingea medicinală și cel cu ursul polar) au fost publicate în M. Muraven, D.M. Tice și R.F. Baumeister, „Self-Control as Limited Resource: Regulatory Depletion Patterns“, *Journal of Personality and Social Psychology* 74 (1998): 774-89. Pentru o perspectivă recentă asupra programului de cercetare, vezi R.F. Baumeister, K.D. Vohs și D.M. Tice, „Strength Model of Self-Control“, *Current Directions in Psychological Science* 16 (2007): 351-55.
30. **suprimarea gândurilor:** Pentru studii anterioare despre suprimarea gândurilor (de exemplu cel cu ursul polar, precum și cel în care nu trebuia ca subiecții să se gândească la mama lor), vezi D.M. Wegner, *White Bears and Other Unwanted Thoughts* (New York: Vintage, 1989).
- 32-33. **lipsa dovezilor privind sublimarea freudiană:** R.F. Baumeister, K. Dale și K.L. Sommer, „Freudian Defense Mechanisms and Empirical Findings in Modern Social Psychology: Reaction Formation, Projection, Displacement, Undoing, Isolation, Sublimation, and Denial“, *Journal of Personality* 66 (1998): 1.081-1.124.
33. **Michael Inzlicht:** M. Inzlicht și J.N. Gutsell, „Running on Empty: Neural Signals for Self-Control Failure“, *Psychological Science* 18 (2007): 933-37.

35. **metaanaliză a epuizării eului:** M.S. Hagger, C. Wood, C. Stiff și N.L.D. Chatzisarantis, „Ego Depletion and the Strength Model of Self-Control: A Meta-Analysis”, *Psychological Bulletin* 136 (2010): 495-525.
36. **intensificarea trăirilor datorată epuizării și chestiunea mai generală despre cum te simți când eul îți este epuizat:** Vezi K.D. Vohs, R.F. Baumeister, N.L. Mead, S. Ramanathan și B.J. Schmeichel, „Engaging in Self-Control Heightens Urges and Feelings” (manuscris trimis spre publicare, Universitatea din Minnesota, 2010).
36. **A.P. Herbert:** citat în S.A. Maisto, M. Galizio, G.J. Connors, *Drug Use and Abuse* (Belmont, CA: Wadsworth, 2008), 152.
- 36-37. **citatele din Daryl Bem:** Din conversațiile personale și din prezentările lucrărilor sale la diferite conferințe.
- 37-38. **despre deteriorarea autocontrolului studenților în sesiune:** Vezi M. Oaten și K. Cheng, „Academic Examination Stress Impairs Self-Control”, *Journal of Social and Clinical Psychology* 24 (2005): 254-79.
38. **studiul german cu beeper:** Vezi sursa în notele de la Introducere.
39. **despre conservarea voinței pentru solicitări ulterioare:** M. Muraven, D. Shmueli și E. Burkley, „Conserving Self-Control Strength”, *Journal of Personality and Social Psychology* 91 (2006): 524-37.
40. **pulsul devine neregulat:** S.C. Segerstrom și L. Solberg Nes, „Heart Rate Variability Reflects Self-Regulatory Strength, Effort, and Fatigue”, *Psychological Science* 18 (2007): 275-81.
40. **suferințele fizice cronice îi lasă pe oameni cu un permanent minus de voință:** L.A. Solberg Nes, C.R. Carlson, L.J. Crofford, R. de Leeuw și S.C. Segerstrom, „Self-Regulatory Deficits in Fibromyalgia and Temporomandibular Disorders”, *Pain* (în tipar).
- 40-42. **patru categorii largi ale autoreglării:** Schițate în R.F. Baumeister, T.F. Heatherton și D.M. Tice, *Losing Control: How and Why People Fail at Self-Regulation* (San Diego: Academic Press, 1994).

Capitolul 2: De unde vine puterea voinței?

44. **„apărarea dulce”:** Carol Pogash, „Myth of the ‘Twinkie Defense’”, *San Francisco Chronicle*, 23 noiembrie 2003, <http://www.sfgate.com/cgi-bin/article.cgi?f=/c/a/2003/11/23/INGRE343501.DTL>.
44. **actele de divorț ale lui Melanie Griffith:** „Rocky Mountain Low”, *People*, 28 martie 1994, <http://www.people.com/people/archive/article/0,20107725,00.html>.
- 45-46. **glucoza și epuizarea eului:** Sursa principală a primei serii de studii despre glucoză și epuizare se află în articolul lui Gailliot et alii din 2007; cu toate acestea, studiul cu milkshake-urile a fost eliminat pentru că autorul a fost de părere că lucrarea era prea lungă și că alte experimente subliniau mai bine

- ideea. M.T. Gailliot, R.F. Baumeister, C.N. DeWall, J.K. Maner, E.A. Plant, D.M. Tice, L.E. Brewer și B.J. Schmeichel, „Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source: Willpower Is More Than a Metaphor“, *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007): 325-36.
- 46. glucoza și literatura de specialitate despre autocontrol:** Trecerea în revistă a studiilor despre glucoză și autocontrol a fost realizată și rezumată de M.T. Gailliot și R.F. Baumeister, „The Physiology of Willpower: Linking Blood Glucose to Self-Control“, *Personality and Social Psychology Review* 11 (2007): 303-27. Acest articol conține trimiterile bibliografice ale multor studii menționate în cartea de față. Alte experimente au fost descrise în Gailliot et alii (2007), *JPSP*.
- 46-47. Jim Turner:** Informații despre spectacolul său „Diabetes: My Struggles with Jim Turner“ pot fi obținute scriindu-i la adresa jim@jimturner.net. Alte materiale la Dlife (http://www.dlife.com/diabetes/information/dlife_media/tv/jim_turner_index.html) și într-o descriere a sa realizată de G. Brashers-Krug, „Laughing at Lows“, *Voice of the Diabetic* 23, nr. 3 (ediția de vară, 2008), http://www.nfb.org/images/nfb/Publications/vod/vod_23_3/vodsum0801.htm.
- 51. violența în timpul unui joc pe calculator:** Gailliot și Baumeister (*PSPR*, 2007).
- 52. autocontrolul la câini:** H.C. Miller, K.F. Pattison, C.N. DeWall, R. Rayburn-Reeves și T.R. Zentall, „Self-Control Without a ‘Self’?: Common Self-Control Processes in Humans and Dogs“, *Psychological Science* 21 (2010): 534-38.
- 53. descoperirile despre glucoză ce contracarează efectele epuizării la nivelul creierului celor care țin dietă:** Susținute de Heatherton în discursul său prezidențial în fața Societății de Psihologie Socială și a Personalității, San Antonio, Texas, ianuarie 2011. Vezi K. Demos, C. Amble, D. Wagner, W. Kelley și T. Heatherton, „Correlates of Self-Regulatory Depletion in Chronic Dieters“ (studiu prezentat la Societatea de Psihologie Socială și a Personalității, San Antonio, Texas, 2011).
- 53-54. poftă de dulciuri:** Masicampo și Baumeister au coordonat aceste experimente în 2011 și, la momentul publicării acestei cărți, manuscrisul a fost trimis spre publicare.
- 54. Jennifer Love Hewitt:** „That Time of the Month Again“, *OK!*, 22 septembrie 2009, <http://www.ok.co.uk/posts/view/14355/That-time-of-the-month-again>.
- 55. „Îmi strică o mare parte a vieții“:** „The Worst PMS on the Planet“, NoPeriod.com, <http://www.noperiod.com/stories.html>. Alte comentarii despre sindromul premenstrual se găsesc pe PMS Central, <http://www.pmscentral.com/>.
- 55. SPM-ul cel roz al lui Marg Helgenberger:** D.R. Coleridge, „CSI Star’s Emmy Thrill“, *TV Guide*, 20 iulie 2001, <http://www.tvguide.com/news/CSI-Stars-Emmy-36572.aspx>.
- 56. explicația fiziologică a SPM-ului:** M.T. Gailliot, B. Hildebrandt, L.A. Eckel și R.F. Baumeister, „A Theory of Limited Metabolic Energy and Premenstrual

- Syndrome (PMS) Symptoms: Increased Metabolic Demands During the Luteal Phase Divert Metabolic Resources from and Impair Self-Control“, *Review of General Psychology* 14 (2010): 269-82.
61. **Mary J. Blige:** „Oprah Talks to Mary J. Blige“, O, 15 mai 2006, <http://www.oprah.com/omagazine/Oprah-Interviews-Mary-J-Blige/3>.
- 61-62. **să conduci mașina când te simți rău:** <http://www.yell.com/motoring/blog/having-a-cold-or-the-flu-can-affect-your-driving/>; conține și alte surse; link la studiu: http://www.insurance.lloydstsb.com/personal/general/mediacentre/sneeze_and_drive.asp.
62. **muncitorii care nu dormeau suficient: comportament lipsit de etică:** C.M. Barnes, J. Shaubroeck, M. Hugh și S. Ghumman, „Lack of Sleep and Unethical Conduct“, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (în tipar; data probabilă a publicării – sfârșitul lui 2011 sau începutul lui 2012). În schimb, o lucrare recentă nu a găsit niciun efect al privării de somn asupra autocontrolului și violenței: K.D. Vohs, B.D. Glass, W.T. Maddox și A.B. Markman, „Ego Depletion Is Not Just Fatigue: Evidence from a Total Sleep Deprivation Experiment“, *Social Psychological and Personality Science* 2 (2011): 16-173.

Capitolul 3: O scurtă istorie a listei de priorități

65. **ciclul perfecțiunii morale:** Benjamin Franklin, *The Autobiography of Benjamin Franklin* (Philadelphia: Henry Altemus, 1895), 147-64.
- 65-66. **Franklin și agenda sa de toată lauda:** W. Isaacson, *Benjamin Franklin: An American Life* (New York: Simon & Schuster, 2003), 92.
67. **studii despre obiectivele aflate în conflict:** R.A. Emmons și L.A. King, „Conflict among Personal Strivings: Immediate and Long-Term Implications for Psychological and Physical Well-being“, *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988): 1.040-48. Vezi și H. W. Maphet și A.L. Miller, „Compliance, Temptation, and Conflicting Instructions“, *Journal of Personality and Social Psychology* 42 (1982): 137-44.
- 69-70. **cum se gândesc persoanele dependente la viitor:** W. Bickel și M.W. Johnson, „Delay Discounting: A Fundamental Behavioral Process of Drug Dependence“, în G. Loewenstein, D. Read și R. Baumeister, editori, *Time and Decision* (New York: Russell Sage, 2003), 419-40.
71. **obiective proximale versus obiective îndepărtate:** A. Bandura și D.H. Schunk, „Cultivating Competence, Self-Efficacy, and Intrinsic Interest Through Proximal Self-Motivation“, *Journal of Personality and Social Psychology* 41 (1981): 586-98.
71. **studiul olandez despre obiectivele îndepărtate:** M.L. De Volder și W. Lens, „Academic Achievement and Future Time Perspective as a Cognitive-Motivational Concept“, *Journal of Personality and Social Psychology* 42 (1982): 566-71.

73. **planificare zilnică versus planificare lunară:** D.S. Kirschenbaum, L.L. Humphrey și S.D. Malett, „Specificity of Planning in Adult Self-Control: An Applied Investigation“, *Journal of Personality and Social Psychology* 40 (1981): 941-50. Vezi și D.S. Kirschenbaum, S. Malett, L.L. Humphrey și A.J. Tomarken, „Specificity of Planning and the Maintenance of Self-Control: 1 Year Follow-up of a Study Improvement Program“, *Behavior Therapy* 13 (1982): 232-40.
73. **Napoleon despre improvizare:** O. Connelly, *Blundering to Glory: Napoleon's Military Campaigns* (Lanham, MD: Rowman & Littlefield, 2006), p. ix.
74. **planurile militare prusace:** H. Koch, *A History of Prussia* (New York: Dorset, 1978).
74. **programul zilei Z:** „First U.S. Army Operations Plan Neptune“, 1944, rețipărit la Primary Source Documents, Encyclopedia Britannica, <http://www.britannica.com/dday/table?tocId=9400221>.
74. **Robert S. McNamara:** G.M. Watson Jr. și H.S. Wolk, „Whiz Kid: Robert S. McNamara's World War II Service“, *Air Power History*, iarnă 2003, http://find-articles.com/p/articles/mi_hb3101/is_4_50/ai_n29053044/?tag=content;coll. Vezi și Tim Weiner, „Robert S. McNamara, Architect of a Futile War, Dies at 93“, *New York Times*, 6 iulie 2009, http://www.nytimes.com/2009/07/07/us/07mcnamara.html?_r=1&sq=Robert%20McNamara%20obituary&st=nyt&scp=4&pagewanted=all.
75. **David Allen:** Pentru detalii despre GTD, vezi cărțile lui Allen *Getting Things Done* (New York: Penguin Books, 2001); *Making It All Work* (New York: Penguin Books, 2008); și site-ul companiei lui David Allen <http://www.davidco.com/>. Pentru materiale biografice, vezi Gary Wolf, „Getting Things Done: Guru David Allen and His Cult of Hyperefficiency“, *Wired*, 25 iunie 2007, http://www.wired.com/techbiz/people/magazine/15-10/ff_allen?currentPage=all; și Paul Keegan, „How David Allen Mastered Getting Things Done“, *Business 2.0 Magazine*, 1 iulie 2007, http://money.cnn.com/magazines/business2/business2_archive/2007/07/01/100117066/index.htm. Pentru documentare despre GTD, vezi F. Heylighen și C. Vidal, „Getting Things Done: The Science behind Stress-Free Productivity“, *Long Range Planning* 41, nr. 6 (2008): 585-605, <http://dx.doi.org/10.1016/j.lrp.2008.09.004>.
80. **chestionarul lui Danny O'Brien:** C. Thompson, „Meet the Life Hackers“, *New York Times Magazine*, 16 octombrie 2005, <http://www.nytimes.com/2005/10/16/magazine/16guru.html?scp=1&sq=zeigarnik&st=nyt>.
80. **Efectul Zeigarnik:** E.J. Masicampo; R.F. Baumeister, „Consider It Done!: Making a Plan Eliminates the Zeigarnik Effect“ (manuscris trimis spre publicare, Universitatea Tufts).

Capitolul 4: Osteneala luării deciziilor

88. **scandalul Eliot Spitzer:** Vezi W.K. Rashbaum și C. Moynihan, „At a Sentencing, Details of Spitzer’s Liaisons“, *New York Times*, 1 iunie 2009, http://www.nytimes.com/2009/06/02/nyregion/02emperor.html?_r=2. Vezi și cazul *Statul versus Mark Brener, et alii*, „Affidavit in Support of Application for Arrest Warrants, Search Warrants and Seizure Warrants, Section II: The Emperors Club’s Prostitution Crimes: Payment“ (Tribunalul Statului New York, jurisdicția sud, 5 martie 2008); „Emperors Club: All About Eliot Spitzer’s Alleged Prostitution Ring“, *Huffington Post*, 18 octombrie 2008; și M. Dagostino, „Ex-Call Girl Ashley Dupré“, *People*, 19 noiembrie 2008.
89. **despre decizii ca modalitate de epuizare a eului:** Vezi K.D. Vohs, R.F. Baumeister, B.J. Schmeichel, J.M. Twenge, N.M. Nelson și D.M. Tice, „Making Choices Impairs Subsequent Self-Control: A Limited Resource Account of Decision Making, Self-Regulation, and Active Initiative“, *Journal of Personality and Social Psychology* 94 (2008): 883-98.
91. **modelul de acțiune în faze a trecerii Rubiconului:** Există mai multe surse, dar cea mai bună este L. Achziger și P.M. Gollwitzer, „Rubicon Model of Action Phases“, în R.F. Baumeister și K.D. Vohs, editori, *Encyclopedia of Social Psychology*, vol. 2 (Los Angeles, CA: Sage, 2007), 769-71.
94. **informațiile despre deciziile judecătorilor privind eliberarea condiționată:** Din S. Danziger, J. Levav și L. Avnaim-Pesso, „Breakfast, Lunch, and Their Effect on Judicial Decisions“, *Proceedings of the National Academy of Sciences* (în tipar).
96. **despre amânarea luării deciziilor și despre celelalte efecte ale epuizării eului asupra luării deciziilor:** A. Pocheptsova, O. Amir, R. Dhar și R.F. Baumeister, „Deciding Without Resources: Resource Depletion and Choice in Context“, *Journal of Marketing Research* 46 (2009): 344-55. Studiile despre amânarea luării deciziilor s-au aflat în centrul atenției în versiunile anterioare ale lucrării, dar au existat obiecții din partea editorilor, așa că acestea sunt descrise pe scurt în secțiunea de Discuții.
98. **eșantionul de anunțuri matrimoniale din presa citadină:** John Tierney, „The Big City: Picky, Picky, Picky“, *New York Times Magazine*, 12 februarie 1995.
98. **analiza riguroasă a pretențiilor romantice ale oamenilor:** G.J. Hitsch, A. Hortacsu și D. Ariely, „What Makes You Click: An Empirical Analysis of Online Dating“, 2005 (manuscris nepublicat, disponibil online la http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:TvqMaYnA544J:www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2006/0106_0800_0502.pdf+Hortacsu+Ariely&hl=en&gl=us&pid=bl&srcid=ADGEE5i38lvapp1EsKKrnlz2vihtfNCfFYHwND0063fj76L184elqD_raDLhoQ9—LiXLhZKN4uc5mJ41_AgiXHbnLePsQlcvcors0nx_ZCe5OLH3rEuuTNWfaFsSbgQoKJ5OWhaCTEw&sig=AHIEtbSk0_weqgMh_LCtbhvPolj-yx6_fg).

99. **ce înseamnă închiderea unei uși:** J. Shin și D. Ariely, „Keeping Doors Open: The Effect of Unavailability on Incentives to Keep Options Open“, *Management Science* 50 (2004): 575-86.
100. **păstrarea energiei prin evitarea compromisurilor:** A. Pocheptsova, O. Amir, R. Dhar și R.F. Baumeister, „Deciding Without Resources: Resource Depletion and Choice in Context“, *Journal of Marketing Research* 46 (2009): 344-55. E.J. Masicampo și R.F. Baumeister, „Toward a Physiology of Dual-Process Reasoning and Judgment: Lemonade, Willpower, and Expensive Rule-Based Analysis“, *Psychological Science* 19 (2008): 255-60.
101. **dealerii de mașini și osteneala alegerii:** J. Levav, M. Heitmann, A. Herrmann și S. Iyengar, „Order of Product Customization Decisions: Evidence from Field Experiments“, *Journal of Political Economics* 118 (2010): 274-99.
- 101-102. **reacția negativă în fața prea multor opțiuni:** Dovedită în S.S. Iyengar și M.R. Lepper, „When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?“, *Journal of Personality and Social Psychology* 79 (2105): 996-1.006. Barry Schwartz a rafinat această temă în articolele sale și în cartea intitulată *Tyranny of Choice*.
103. **glucoza din băuturile răcoritoare poate contracara gândirea pe termen scurt:** X.T. Wang și R.D. Dvorak, „Sweet Future: Fluctuating Blood Glucose Levels Affect Future Discounting“, *Psychological Science* 21 (2010): 183-88.
103. **studiul ingenios realizat de Margo Wilson:** M. Wilson și M. Daly, „Do Pretty Women Inspire Men to Discount the Future?“, *Biology Letters* (Royal Society London, B; Suppl., DOI 10.1098/rsbl. 2003.0134, online 12/12/2003).
104. **cercetările despre ADN arată că șansele de reproducere ale bărbaților erau mai scăzute:** Această lucrare și implicațiile sale sunt discutate pe larg în R. Baumeister, *Is There Anything Good About Men? How Cultures Flourish by Exploiting Men* (New York, Oxford University Press, 2010), ca fiind „un fapt foarte subapreciat“ legat de diferențele de gen. Vezi și J.A. Wilder, Z. Mobasher și M.F. Hammer, „Genetic Evidence for Unequal Effective Population Sizes of Human Females and Males“, *Molecular Biology and Evolution* (2004), 2.047-57.

Capitolul 5: Unde au dispărut toți banii?

106. **scrisoarea lui Darwin către fiul său:** F. Burkhardt, S. Evans și A.M. Pearn, editori, *Evolution: Selected Letters of Charles Darwin, 1860-1870* (New York: Cambridge University Press, 2008), 248.
106. **tomografia de la Stanford:** J. Tierney, „The Voices in My Head Say Buy It!“, *New York Times*, 1 ianuarie 2007.
107. **Aaron Patzer și Mint:** Vezi <http://www.mint.com/>.

108. **testul oglinzii:** O lucrare clasică despre testul oglinzii la primat este G.G. Gallup, „Chimpanzees: Self-Recognition“, *Science* 167 (1970): 86-87.
109. **studiile despre conștientizarea de sine:** Cele ale lui Wicklund și Duval au fost publicate în anii 1970 și se găsesc în mare parte în cartea lor, S. Duval și R.A. Wicklund, *A Theory of Objective Self-Awareness* (New York: Academic Press, 1972).
110. **cartea lui Carver și Scheier despre diversele experimente:** C.S. Carver și M.F. Scheier, *Attention and Self-Regulation: A Control Theory Approach to Human Behavior* (New York: Springer-Verlag, 1981).
- 110-111. **studiile de Halloween:** A.L. Beaman, B. Klentz, E. Diener și S. Svanum, „Self-Awareness and Transgression in Children: Two Field Studies“, *Journal of Personality and Social Psychology* 37 (1979): 1.835-46.
111. **alcoolul și conștientizarea de sine:** J.G. Hull, „A Self-Awareness Model of the Causes and Effects of Alcohol Consumption“, *Journal of Abnormal Psychology* 90 (1981): 586-600.
- 111-112. **cuantificarea lui Trollope:** Anthony Trollope, *An Autobiography of Anthony Trollope* (New York: Dodd Mead, 1912), 104-5, 237.
113. **statisticile de la RescueTime:** T. Wright, „Information Overload: Show Me the Data!“, The RescueTime Blog, 14 iunie 2008, <http://blog.rescuetime.com/2008/06/14/information-overload-show-me-the-data/>. Vezi și S. Scheper, „RescueTime Founder, Tony Wright, on Life and Focus“, *How to Get Focused*, <http://howtogetfocused.com/chapters/rescuetime-founder-tony-wright-on-life-and-focus/>.
114. **Quantified Self:** Vezi QuantifiedSelf.com, <http://quantifiedself.com>; și Gary Wolf, „Know Thyself: Tracking Every Facet of Life, from Sleep to Mood to Pain“, *Wired*, 22 iunie 2009, http://www.wired.com/medtech/health/magazine/17-07/lbnp_knowthyself.
115. **Thomas Jefferson:** *Jefferson's Memorandum Books*, iulie 1776; aprilie-iulie 1803.
115. **analiza celor de la Mint.com despre tendințele de cheltuire a banilor:** Se poate compara comportamentul unei persoane înainte și după ce a folosit Mint pentru că se păstrează tranzațiile acesteia din ultimele câteva luni. Pentru acest studiu s-au folosit și s-au analizat două miliarde de tranzații făcute de trei milioane de persoane anonime. Analiza a fost realizată de Chris Lesner, membru al Grupului pentru Inovație în Tehnologie de la Intuit, cu ajutor din partea lui Jacques Belissent, șeful Departamentului de date și cercetare de la Intuit Personal Finance Group și Mint. De asemenea, au fost furnizate date de către T.J. Sanghvi, engineering manager ce coordonează direct echipa de la Mint; David Michaels, șeful Departamentului de engineering de la Intuit Personal Finance Group (care include Mint.com și Quicken); și Todd Manzer.
117. **Experimentele realizate de Ayelet Fishbach:** M. Koo și A. Fishbach, „Climbing the Goal Ladder: How Upcoming Actions Increase the Level of Aspiration“, *Journal of Personality and Social Psychology* 99 (2010), 1-13.

118. **Moodscape:** <http://www.moodscape.com/>.
118. **avantajele comparării cu ceilalți:** Vei P. Wesley Schultz et alii, „The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms“, *Psychological Science* 18, nr. 5 (1 mai 2007): 429-34; de asemenea R.H. Thaler și C.R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (New Haven, CT: Yale University Press, 2008), și C. Thompson, „Desktop Orb Could Reform Energy Hogs“, *Wired*, 24 iulie 2007.
118. **informația publică are un impact mai mare decât cea privată:** Vezi R.F. Baumeister și E.E. Jones, „When Self-Presentation Is Constrained by the Target's Knowledge: Consistency and Compensation“, *Journal of Personality and Social Psychology* 36 (1978): 608-18. Pentru o trecere în revistă a literaturii de specialitate, R.F. Baumeister, „A Self-Presentational View of Social Phenomena“, *Psychological Bulletin* 91 (1982): 3-26. Pentru și mai multe surse relevante, vezi R.F. Baumeister, editor, *Public Self and Private Self* (New York: Springer-Verlag, 1986).
119. **avarție nevrotică:** S.I. Rick, C.E. Cryder și G. Loewenstein, „Tightwads and Spendthrifts“, *Journal of Consumer Research* 34 (aprilie 2008): 767-82.
119. **hiperopie:** A. Keinan și R. Kivetz, „Remedying Hyperopia: The Effects of Self-Control Regret on Consumer Behavior“, *Journal of Marketing Research* (2008).

Capitolul 6: Poate fi întărită voința?

120. **David Blaine:** Întâmplările și citatele sunt din interviurile cu Blaine; din memoriile sale, *Mysterious Stranger: A Book of Magic* (New York: Random House, 2003) și de pe site-ul său, <http://davidblaine.com/>; din articolul lui John Tierney în *New York Times* despre antrenamentul lui Blaine de a-și ține respirația (22 aprilie 2008) și despre încercarea de a doborî recordul (30 aprilie 2008); și din articolul lui Glen David Gold, „Making a Spectacle of Himself“, *New York Times Magazine*, 19 mai 2002.
125. **studiile inițiale despre întărirea autocontrolului prin exerciții:** în M. Muraven, R.F. Baumeister și D.M. Tice, „Longitudinal Improvement of Self-Regulation Through Practice: Building Self-Control Through Repeated Exercise“, *Journal of Social Psychology* 139 (1999): 446-57.
- 127-128. **studiile ulterioare despre exercițiile cu mâna stângă și cele de modificare a discursului:** Recapitulate în R.F. Baumeister, M. Gailliot, C.N. DeWall și M. Oaten, „Self-Regulation and Personality: How Interventions Increase Regulatory Success, and How Depletion Moderates the Effects of Traits on Behavior“, *Journal of Personality* 74 (2006): 1.773-1.801.
128. **efectul ulterior de atenuare al unor programe ca Head Start și nu numai este recunoscut de către cercetătorii inteligenței:** Vezi D.K. Detterman, „Intelligence“, Microsoft Encarta Encyclopedia (2001), <http://encarta.msn.com/fi nd/Concise.asp?z=1&pg=2&ti=761570026>.

129. **lucrările despre întărirea autocontrolului, realizate de Oaten și Cheng, sunt următoarele:** M. Oaten și K. Cheng, „Improved Self-Control: The Benefits of a Regular Program of Academic Study“, *Basic and Applied Social Psychology* 28 (2006): 1-16; M. Oaten și K. Cheng, „Longitudinal Gains in Self-Regulation from Regular Physical Exercise“, *British Journal of Health Psychology* 11 (2006): 717-33; M. Oaten și K. Cheng, „Improvements in Self-Control from Financial Monitoring“, *Journal of Economic Psychology* 28 (2006): 487-501.
131. **studiul despre violența domestică:** E.J. Finkel, C.N. DeWall, E.B. Slotter, M. Oaten și V.A. Foshee, „Self-Regulatory Failure and Intimate Partner Violence Perpetration“, *Journal of Personality and Social Psychology* 97 (2009): 483-99.

Capitolul 7: Cum să te autodepășești în inima întunericului

136. **„Autocontrolul e mai indispensabil“:** Henry Morton Stanley, *The Autobiography of Sir Henry Morton Stanley* (Breinigsville, PA: General Books, 2009), 274.
136. **Henry Morton Stanley:** Detalii despre viața și expedițiile lui Stanley sunt schițate pe scurt în biografia scrisă cu măiestrie de Tim Jeal, *Stanley: The Impossible Life of Africa's Greatest Explorer* (New Haven, CT: Yale University Press, 2007), dar și în urma discuțiilor personale cu Jeal. Printre alte surse mai pot fi consultate Stanley, *Autobiography*; Stanley, *In Darkest Africa or the Quest, Rescue, and Retreat of Emin Governor of Equatoria* (Kindle, 2008), povestea sa despre expediția din 1887-1889: și o relatare mai recentă a lui D. Liebowitz și C. Pearson, *The Last Expedition: Stanley's Mad Journey through the Congo in Darkest Africa* (New York: Norton, 2005).
137. **lipsa de reținere a lui Kurtz:** Joseph Conrad, *Heart of Darkness* (Boston: Bedford Books, 1996), 74.
137. **schilodiți și uciși, iar uneori mâncați:** „Hărțuiau zilnic șirul de oameni, omorându-i și mutilându-i pe bărbați, pe femei și pe copii cu săgeți otrăvite și, de cele mai multe ori, își târau victimele în pădure pentru a le mânca“, *The Last Expedition*, 236 (ce descrie marșul prin pădure din anul 1888).
138. **„Pentru mine, nu am niciun fel de pretenție“:** Stanley, în *The Times* (London), 8 decembrie 1890, retipărit în *Autobiography*, 274.
138. **„Când compar ceea ce am reușit eu“:** Mark Twain, *Mark Twain's Speeches* (New York: Harper & Brothers, 1910), 157. Vezi Stanley de Jeal, p. 468, despre predicția lui Twain cu privire la renumele peste timp al lui Stanley.
138. **„încăpățănarea invincibilă a lui Stanley“:** Rosamund Bartlett, *Chekhov: Scenes from a Life* (London: Free Press, 2004), 163.
140. **povestirile inventate despre tatăl adoptiv:** Jeal ajunge la concluzia că, pe când era la New Orleans, tânărul galez nici măcar nu l-a întâlnit pe comerciantul de bumbac Henry Hope Stanley, despre care a pretins mai târziu că ar fi tatăl său adoptiv (34).

140. „Mă trezesc în miez de noapte”: Stanley, *Autobiography*, 24.
141. „Acasă, acești bărbați nu aveau”: jurnalul lui Stanley, ianuarie-iunie 1889, citat de Jeal, 358.
142. „distanța empatică rece-cald”: D. Ariely și G. Loewenstein, „The Heat of the Moment: The Effect of Sexual Arousal on Sexual Decision Making”, *Journal of Behavioral Decision Making* 19 (2006): 87-98.
144. „Am făcut un jurământ solemn și solid”: Stanley, *How I Found Livingstone* (London: Sampson Low, Marston, Low, and Searle, 1872), 308-9.
145. „Regimul de Umilire Publică”: D. Magary, „The Public Humiliation Diet: A How-To”, Deadspin.com, <http://deadspin.com/5545674/the-public-humiliation-diet-a-how-to?skyline=true&s=i>.
145. **Covenant Eyes**: <http://www.covenanteyes.com/>.
145. **stickK.com**: Informațiile sunt preluate de pe <http://www.stickk.com/>; și din I. Ayres, *Carrots and Sticks: Unlock the Power of Incentives to Get Things Done* (New York: Bantam, 2010).
146. **oferta economiștilor pentru fumătorii din Filipine**: X. Giné, D. Karlan și J. Zinman, „Put Your Money Where Your Butt Is: A Commitment Contract for Smoking Cessation”, *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (2010): 213-35. Vezi și D. Karlan și J. Appel, *More Than Good Intentions* (New York: Dutton, 2011).
149. **camera dezordonată și site-ul neîngrijit**: R. Rahinel, J.P. Redden și K.D. Vohs, „An Orderly Mind Is Sensitive to Norms” (manuscris nepublicat, Universitatea din Minnesota, Minneapolis, MN, 2011).
- 149-150. **metaanaliza cercetărilor olandezi**: D. De Ridder, G. Lensvelt-Mulders, C. Finkenauer, F.M. Stok și R.F. Baumeister, „Taking Stock of Self-Control: A Meta-Analysis of How Self-Control Affects a Wide Range of Behaviors” (trimisă spre publicare în 2011).
151. **studiile lui Boice despre profesori**: O perspectivă bună este oferită în R. Boice, *Advice for New Faculty Members* (Needham Heights, MA: Allyn & Bacon, 2000).
154. „Pentru a mă proteja împotriva disperării”: Stanley, *Autobiography*, 281.
155. **testul Săptămânii Infernale a pușcașilor marini**: E. Greitens, „The SEAL Sensibility”, *Wall Street Journal*, 7 mai 2011.
156. **gândurile nobile**: K. Fujita, Y. Trope, N. Liberman și M. Levin-Sagi, „Construal Levels and Self-Control”, *Journal of Personality and Social Psychology* 90 (2006): 351-67.

Capitolul 8: Oare o putere superioară i-a ajutat pe Eric Clapton și pe Mary Karr să renunțe la băutură?

159. „Holy Mother”: Eric Clapton și Stephen Bishop, „Holy Mother”, *Live at Montreux, 1986* (DVD, Eagle Rock Entertainment, 2006). Versuri folosite cu permisiunea lui Eric Clapton și Stephen Bishop.

159. **Eric Clapton:** Detaliile și citatele sunt din cartea sa, *Clapton: The Autobiography* (New York: Broadway Books, 2007).
159. **Mary Karr:** Detaliile și citatele sunt din cărțile sale, *Lit: A Memoir* (New York: HarperCollins, 2009) și *The Liars' Club* (New York: Viking Penguin, 1995).
163. **eroarea de a compara alcoolismul cu bolile fizice:** Remarcă a mai multor autori, printre care și cea deosebit de vie a lui J.A. Schaler, *Addiction Is a Choice* (Chicago, IL: Open Court/Carus, 2000).
164. **oarecare dovezi că AA dau rezultate:** Pentru o trecere în revistă a obstacolelor teoretice și empirice din calea găsirii unor concluzii clare, precum și pentru o dovadă a avantajelor de a merge la întâlnirile AA, vezi J. McKellar, E. Stewart și K. Humphreys, „Alcoholics Anonymous Involvement and Positive Alcohol-Related Outcomes: Cause, Consequence, or Just a Correlate? A Prospective 2-Year Study of 2,319 Alcohol-Dependent Men“, *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 71 (2003): 302-8.
164. **Proiectul MATCH:** A fost discutat pe larg în multe lucrări. Vezi cum este tratat de J.A. Schaler, *Addiction Is a Choice* (Chicago, IL: Open Court/Carus: 2000). De asemenea, vezi G.M. Heyman, *Addiction: A Disorder of Choice* (Cambridge, MA: Harvard, 2009).
- 165-166. **dorința de a fi aprobat de ceilalți este adesea chiar cea care i-a făcut să aibă probleme:** C.D. Rawn și K.D. Vohs, „People Use Self-Control to Risk Personal Harm: An Intra-personal Dilemma“, *Personality and Social Psychology Review* (în tipar).
166. **unul dintre cele mai noi și mai ambițioase studii despre alcoolism:** Acest studiu, coordonat de cercetătorul Carlo DiClemente, este în prezent în curs de publicare. Baumeister a avut calitatea de consultant, iar acest material prezintă rezultatul discuțiilor sale cu cercetătorii despre proiectul în curs.
167. **istoria consumului de alcool în America și „legea grătarului“:** Vezi W.J. Rorabaugh, *The Alcoholic Republic: An American Tradition* (New York: Oxford University Press, 1979).
168. **a-ți menține o hotărâre dacă aceasta este luată în prezența altora, mai ales a unui partener de cuplu:** Și aceasta a fost preluată din studiul coordonat de DiClemente, despre alcoolicii din Baltimore (vezi nota de mai sus).
- 168-169. **vânzătorii stradali din Chile:** F. Kast, S. Meier și D. Pomeranz, „Under-Savers Anonymous: Evidence on Self-Help Groups and Peer Pressure as a Savings Commitment Device“, proiect în lucru, noiembrie 2010.
169. **autocontrolul este contagios:** Despre fumat, vezi N.A. Christakis și J.H. Fowler, „The Collective Dynamics of Smoking in a Large Social Network“, *New England Journal of Medicine* 358 (2008): 2.249-58. Pentru obezitate, vezi N.A. Christakis și J.H. Fowler, „The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years“, *New England Journal of Medicine* 357 (2007): 370-79; și E. Cohen-Cole și J.M. Fletcher, „Is Obesity Contagious: Social Networks vs. Environmental Factors in the Obesity Epidemic“, *Journal of Health Economics* 27 (2008): 1.382-87.

170. **despre religie și longevitate:** M.E. McCullough, W.T. Hoyt, D.B. Larson, H.G. Koenig și C.E. Thoresen, „Religious Involvement and Mortality: A Meta-Analytic Review“, *Health Psychology* 19 (2000): 211-22.
- 170-171. **perspectivă asupra religiei și autocontrolului:** M.R. McCullough și B.L.B. Willoughby, „Religion, Self-Regulation, and Self-Control: Associations, Explanations, and Implications“, *Psychological Bulletin* 135 (2009): 69-93.
171. **meditația activează aceiași centri nervoși ca autoreglarea:** J.A. Brefczynski-Lewis, A. Lutz, H.S. Schaefer, D.B. Levinson și R.J. Davidson, „Neural Correlates of Attentional Expertise in Long-Term Meditation Practitioners“, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 104, nr. 27 (2007): 11.483-88.
171. **expunere subliminală la cuvinte religioase:** A. Fishbach, R.S. Friedman și A.W. Kruglanski, „Leading Us Not into Temptation: Momentary Allurements Elicit Overriding Goal Activation“, *Journal of Personality and Social Psychology* 84, nr. 2 (2003): 296-309, <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.84.2.296>.
171. **„antrenament anaerobic pentru autocontrol“:** J. Tierney, „For Good Self-Control, Try Getting Religious About It“, *New York Times*, 30 decembrie 2008.
172. **studiul cu fotografia Papei:** M.W. Baldwin, S.E. Carrell și D.F. Lopez, „Priming Relationship Schemas: My Advisor and the Pope Are Watching Me from the Back of My Mind“, *Journal of Experimental Social Psychology* 26 (1990): 435-54.
174. **limitele semnalizate și „devalorizarea hiperbolică“:** G. Ainslie, *Breakdown of Will* (New York: Cambridge University Press, (2001).

Capitolul 9: Cum să crești copii puternici

178. **Deborah Carroll și familia Paul:** Detaliile și citatele lui Carroll și ale celor din familia Paul sunt extrase din interviuri; din episodul *Căsuța cu orori* al seriei *Nanny 911* (DVD, *Nanny 911: The First Season*, Fox Broadcasting Company, 2008); și din cartea lui Deborah Carroll cu Stella Reid și Karen Moline, *Nanny 911: Expert Advice for All Your Parenting Emergencies* (New York: Harper Entertainment, 2005).
179. **Branden despre stima de sine:** Vezi N. Branden, *The Six Pillars of Self-Esteem* (New York: Bantam Books, 1994). Citatul este luat din N. Branden, „In Defense of Self“, *Association for Humanistic Psychology* (august-septembrie 1984): 12-13.
179. **citatul din Mecca:** Din I. Davis, „Ministry for Feeling Good“, *The Times* (London), 22 ianuarie 1988.
180. **citatul din Smelser:** Din N.J. Smelser, „Self-Esteem and Social Problems: An Introduction“, în A.M. Mecca, N.J. Smelser și J. Vasconcellos, editori, *The Social Importance of Self-Esteem* (Berkeley, CA: University of California Press, 1989), 1-23.

181. **marele raport despre stima de sine:** R.F. Baumeister, J.D. Campbell, J.I. Krueger și K.D. Vohs, „Does High Self-Esteem Cause Better Performance, Interpersonal Success, Happiness, or Healthier Lifestyles?“, *Psychological Science in the Public Interest* 4 (2003): 1-44. În anul următor a fost publicată o versiune mai condensată a acestuia în *Scientific American*, iar mai târziu în *Scientific American Mind*.
181. **experimentul legat de notele studenților:** D.R. Forsyth, N.A. Kerr, J.L. Burnette și R.F. Baumeister, „Attempting to Improve the Academic Performance of Struggling College Students by Bolstering Their Self-Esteem: An Intervention That Backfired“, *Journal of Social and Clinical Psychology* 26 (2007): 447-59.
183. **popularitatea narcisiștilor în grupuri:** D.L. Paulhus, „Interpersonal and Intrapyschic Adaptiveness of Trait Self-Enhancement: A Mixed Blessing?“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (1998): 1.197-1.208.
183. **creșterea narcisismului:** J.M. Twenge și W.K. Campbell, *The Narcissism Epidemic: Living in the Age of Entitlement* (New York: Free Press, 2009).
183. **narcisismul în versurile cântecelor:** C.N. DeWall, R.S. Pond Jr., W.K. Campbell și J.M. Twenge, „Tuning In to Psychological Change: Linguistic Markers of Psychological Traits and Emotions over Time in Popular U.S. Song Lyrics“, *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts* (2011), publicat online, 21 martie.
184. **copiii chinezi și cei americani:** M.A. Sabbagh, F. Xu, S.M. Carlson, L.J. Moses și K. Lee, „The Development of Executive Functioning and Theory of Mind“, *Psychological Science* 17 (2006): 74-81.
185. **IQ-ul americanilor de origine asiatică:** R. Flynn, *Asian Americans: Achievement Beyond IQ* (Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1991).
- 185-186. **surorile Kim:** Dr. S.K. Abboud și J. Kim, *Top of the Class: How Asian Parents Raise High Achievers—and How You Can Too* (New York: Berkley Books, 2005).
186. **conceptele confuciene de chiao shun și guan:** Vezi S.T. Russell, L.J. Crockett și R.K. Chao, editori, *Asian American Parenting and Parent-Adolescent Relationships* (New York: Springer, 2010), în special în Capitolul 1.
- 186-187. **studiul cu mamele chineze din Los Angeles:** R.K. Chao, „Chinese and European American Mothers' Beliefs about the Role of Parenting in Children's School Success“, *Journal of Cross-Cultural Psychology* 27 (1996): 403.
187. **Amy Chua: Battle Hymn of the Tiger Mother** (New York: Penguin Press, 2011), 9.
189. **mama puritană:** E.S. Morgan, *The Puritan Family* (New York: Harper & Row, 1966), 103.
190. **despre greșelile de disciplinare ale părinților:** S. O'Leary, „Parental Discipline Mistakes“, *Current Directions in Psychological Science* (4), (1995): 11-13.

- 193-194. **despre copii și bani:** A.M.C. Otto, P.A.M. Schots, J.A.J. Westerman și P. Webley, „Children's Use of Saving Strategies: An Experimental Approach“, *Journal of Economic Psychology* 27 (2006): 57-72.
194. **e mai probabil ca acei copii care au conturi de economii să devină mai economi:** Vezi B.D. Bernheim, D.M. Garrett și D.M. Maki, „Education and Saving: The Long-Term Effects of High School Financial Curriculum Mandates“, *Journal of Public Economics* 80 (2001): 436-67. Pentru influența părinților în legătură cu economiile copiilor, vezi P. Webley și E.K. Nyhus, „Parents' Influence on Children's Future Orientation and Saving“, *Journal of Economic Psychology* 27 (2006): 140-64.
194. **efectul de suprajustificare:** Există mai multe surse, dar una clasică și cu autoritate este cea a lui M.R. Lepper și D. Greene, editori, *The Hidden Costs of Reward: New Perspectives of the Psychology of Human Motivation* (Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1978).
195. **studiile despre a le da bani copiilor pentru notele mari și pentru alte realizări:** R.G. Fryer Jr., „Financial Incentives and Student Achievement: Evidence from Randomized Trials“ (proiect în lucru, Harvard University, EdLabs și NBER, 8 iulie 2010), http://www.economics.harvard.edu/faculty/fryer/fi les/Incentives_ALL_7-8-10.pdf; vezi și A. Ripley, „Should Kids Be Bribed to Do Well in School?“, *Time*, 8 aprilie 2010.
195. **„Încearcă să dormi, Bella“:** Stephenie Meyer, *New Moon* (New York: Little, Brown and Company, 2006), 52.
- 195-196. **romanele lui Mary Brunton:** Pentru o discuție despre cariera lui Brunton și despre romanele sale *Self-Control* (1811) și *Discipline* (1814), vezi H.J. Jackson, „Jane Austen's Rival“, *Times Literary Supplement*, 5 aprilie 2006.
196. **„Nu-mi pot permite vreodată, niciodată“:** Stephenie Meyer, *Twilight* (New York: Little, Brown and Company, 2005), 310.
196. **o altă descoperire despre autocontrol:** W. Mischel, „Preference for a Delayed Reinforcement: An Experimental Study of a Cultural Observation“, *Journal of Abnormal and Social Psychology* 56 (1958): 57-61.
197. **deficitele copiilor cu un singur părinte:** Una dintre surse este M.R. Gottfredson și T. Hirschi, *A General Theory of Crime* (Stanford: Stanford University Press, 1990).
198. **Joan McCord:** J. McCord, „Some Child-Rearing Antecedents of Criminal Behavior in Adult Men“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (1979): 1.477-86.
199. **metaanaliză a consumului de marijuana la copii; beneficiile monitorizării parentale:** Vezi A. Lac și W.D. Crano, „Monitoring Matters: Meta-Analytic Review Reveals Reliable Linkage of Parental Monitoring with Adolescent Marijuana Use“, *Perspectives on Psychological Science* 4 (2009): 578-86.
199. **monitorizarea parentală și diabetul:** A. Hughes, C. Berg și D. Wiebe, „Adolescent Problem-Solving Skill and Parental Monitoring Moderate Self-Control Deficits on Metabolic Control in Type 1 Diabetics“ (prezentat

la reuniunea Societății pentru Medicină Comportamentală; manuscris în lucru).

199. **Mischel și studiile cu bezeaua:** Vezi „Mischel’s Studies of Delayed Gratification” din notele de la Introducere.
200. **despre programele preșcolare Instrumentele Minții:** Vezi A. Diamond, W.S. Barnett, J. Thomas și S. Munro, „Preschool Program Improves Cognitive Control”, *Science* 318 (2007): 1.387-88.
200. **cei mai mulți dintre copii nu sunt afectați de jocurile video:** L. Kutner și C. Olson, *Grand Theft Childhood: The Surprising Truth About Video Games* (New York: Simon & Schuster, 2008).
202. **„transformarea vieții în joc”:** J. McGonigal, *Reality Is Broken: Why Games Make Us Better and How They Can Change the World* (New York: Penguin Press, 2011) și *The Gamification Encyclopedia*, <http://gamification.org/wiki/Encyclopedia>.

Capitolul 10: Furtuna perfectă a dietelor

204. **paradoxul Oprah:** Materialul despre Oprah Winfrey este preluat din articolul acesteia „How Did I Let This Happen Again?”, *O, The Oprah Magazine*, ianuarie 2009 și din cuvântul înainte semnat de ea la cartea antrenorului său, Bob Greene, *The Best Life Diet* (New York: Simon & Schuster, 2009).
205. **efectul Regele Henric al VIII-lea și Oprah Winfrey:** John Tierney, „Fat and Happy”, *New York Times*, 23 aprilie 2005.
206. **metaanaliza studiilor despre autocontrol:** D. De Ridder, G. Lensvelt-Mulders, C. Finkenauer, F.M. Stok și R.F. Baumeister, „Taking Stock of Self-Control: A Meta-Analysis of How Self-Control Affects a Wide Range of Behaviors” (trimis spre publicare în 2011).
206. **studiul pe studenții supraponderali:** A.W. Crescioni, J. Ehrlinger, J.L. Alquist, K.E. Conlon, R.F. Baumeister, C. Schatschneider și G.R. Dutton, „High Trait Self-Control Predicts Positive Health Behaviors and Success in Weight Loss”, *Journal of Health Psychology* (în tipar).
206. **exercițiile fizice nu duc neapărat la pierdere în greutate:** Vezi G. Taubes, *Good Calories, Bad Calories: Challenging the Conventional Wisdom on Diet, Weight Control, and Disease* (New York: Alfred A. Knopf, 2007), 298-99; și G. Kolata, „For the Overweight, Bad Advice by the Spoonful”, *New York Times*, 30 august 2007.
207. **dietele sunt inefficiente și contraproductive:** T. Mann, A.J. Tomiyama, E. Westling, A.-M. Lew, B. Samuels și J. Chatman, „Medicare’s Search for Effective Obesity Treatments: Diets Are Not the Answer”, *American Psychologist* 62 (2007): 220-33; și G. Kolata, *Rethinking Thin: The New Science of Weight Loss—and the Myths and Realities of Dieting* (New York: Picador, 2007).
- 207-208. **pariurile pe pierderea în greutate:** N. Burger și J. Lynham, „Betting on Weight Loss... and Losing: Personal Gambles as Commitment

- Mechanisms", *Applied Economics Letters* 17 (2010): 12, 1.161-66, <http://dx.doi.org/10.1080/21836840902845442>.
- 208. visul imposibil de a fi „unduitor de subțire“:** K. Harrison, „Television Viewers' Ideal Body Proportions: The Case of the Curvaceously Thin Woman“, *Sex Roles* 48, nr. 5-6 (2003): 255-64.
- 208. pe termen lung, dietele eșuează lamentabil:** C. Ayyad și T. Andersen, „Long-Term Efficacy of Dietary Treatment of Obesity: A Systematic Review of Studies Published Between 1931 and 1999“, *Obesity Reviews* 1 (2000): 113-19.
- 208. efectul „Ce naiba!“:** C.P. Herman și D. Mack, „Restrained and Unrestrained Eating“, *Journal of Personality* 43 (1975): 647-60.
- 209. monitorizarea modului de alimentație după ce a fost încălcată dieta:** J. Polivy, „Perception of Calories and Regulation of Intake in Restrained and Unrestrained Subjects“, *Addictive Behaviors* 1 (1976): 237-43.
- 211. studiile cu ceasul de perete și cu alunele în coajă:** Descriș în S. Schachter, „Some Extraordinary Facts about Obese Humans and Rats“, *American Psychologist* 26 (1971): 129-44. Vezi și S. Schachter și J. Rodin, *Obese Humans and Rats* (Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1974). De asemenea, mare parte din acest material este discutat și în cealaltă carte a lui Schachter, *Emotion, Obesity, and Crime*, scrisă în aceeași perioadă.
- 212. epuizarea eului la persoanele la regim:** K.D. Vohs și T.F. Heatherton, „Self-Regulatory Failure: A Resource-Depletion Approach“, *Psychological Science* 11 (2000): 249-54.
- 213. nevoi și trăiri în timpul epuizării eului:** K.D. Vohs, R.F. Baumeister, N.L. Mead, S. Ramanathan și B.J. Schmeichel, „Engaging in Self-Control Heightens Urges and Feelings“ (manuscris trimis spre publicare, Universitatea din Minnesota, 2010).
- 215. studiul cu bomboanele din sertarul de la birou:** J.E. Painter, B. Wansink și J.B. Hiegelke, „How Visibility and Convenience Influence Candy Consumption“, *Appetite* 38, nr. 3 (iunie 2002): 237-38.
- 216. „intenția de implementare“:** P.M. Gollwitzer, „Implementation intentions: Strong effects of simple plans“, *American Psychologist* 54 (1999): 493-503.
- 217. persoanele obeze se adună împreună:** N. Christakis și J. Fowler, „The spread of obesity in a large social network over 32 years“, *New England Journal of Medicine* 357 (2007): 370-79.
- 217. membrii Weight Watchers scapă de kilogramele în plus:** S. Heshka, J.W. Anderson, R.L. Atkinson et al., „Weight Loss with Self-Help Compared with a Structured Commercial Program: A Randomized Trial“, *Journal of the American Medical Association* 289, nr. 14 (2003): 1.792-98, <http://jama.ama-assn.org/cgi/content/full/289/14/1792>.
- 218. e cel mai bine să te cântărești zilnic:** R.R. Wing, D.F. Tate, A.A. Gorin, H.A. Raynor, J.L. Fava și J. Machan, „STOP Regain: Are There Negative Effects of Daily Weighing?“ *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 75 (2007): 652-56.

- 218. cântare care transmit greutatea către un alt dispozitiv:** Două dintre cele mai cunoscute mărci sunt Withings și LifeSource.
- 218-219. creșterea în greutate a deținuților:** Vezi B. Wansink, *Mindless Eating: Why We Eat More Than We Think* (New York: Bantam, 2006).
- 219. persoanele care au ținut un jurnal alimentar au slăbit mai mult:** J.F. Hollis, C.M. Gullion, V.J. Stevens et alii, „Weight Loss during the Intensive Intervention Phase of the Weight-Loss Maintenance Trial“, *American Journal of Preventive Medicine* 35, nr. 2 (2008): 118-26.
- 219. efectul de halou al „mâncatului sănătos“:** Vezi P. Chandon și B. Wansink, „The Biasing Health Halos of Fast Food Restaurant Health Claims: Lower Calorie Estimates and Higher Side-Dish Consumption Intentions“, *Journal of Consumer Research* 34, nr. 3 (octombrie 2007): 301-14; și B. Wansink și P. Chandon, „Can Low-Fat Nutrition Labels Lead to Obesity?“, *Journal of Marketing Research*, 43, nr. 4 (noiembrie 2006): 605-17.
- 219. ambalajele care sugerează un „număr scăzut de calorii“:** A. Chernev, „The Dieter's Paradox“, *Journal of Consumer Psychology* (programat să apară în aprilie 2011; publicat online în septembrie 2010). Studiul informal din Park Slope realizat de Tierney, Chandon și Chernev este rezumat într-un articol de-al lui Tierney, „Health Halo Can Hide the Calories“, *New York Times*, 1 decembrie 2008.
- 220. mâncatul în fața televizorului duce la creșterea consumului:** Vezi B. Wansink, *Mindless Eating*.
- 220. despre efectele mâncatului în prezența altora:** Vezi C.P. Herman, D.A. Roth și J. Polivy, „Effects of the Presence of Others on Food Intake: A Normative Interpretation“, *Psychological Bulletin* 129 (2003): 873-86.
- 220 și 221. studiile despre castroanele de supă umplute continuu și despre oașele de pui lăsate pe masă:** Vezi B. Wansink, *Mindless Eating*.
- 220. subestimarea volumului alimentelor:** P. Chandon și N. Ordabayeva, „Supersize in 1D, Downsize in 3D: Effects of Spatial Dimensionality on Size Perceptions and Preferences“, *Journal of Marketing Research* (în tipar). Pentru experimentul online referitor la acest efect, vezi J. Tierney, „How Supersizing Seduces“, TierneyLab, *New York Times*, 5 decembrie 2008.
- 221-222. despre a-ți spune că vei mânca desertul mai târziu:** N.L. Mead și V.M. Patrick, „In Praise of Putting Things Off: How Postponing Consumption Pleasures Facilitates Self-Control“ (manuscris trimis spre publicare).

Concluzie: Viitorul voinței

- 224. St. Augustine:** *Confessions*, trad. R.S. Pine-Coffin (New York: Penguin Books, 1961), 169.
- 224. studiul german cu beeper:** Vezi sursa în notele de la Introducere.
- 225. studiul olandez:** D. De Ridder, G. Lensvelt-Mulders, C. Finkenauer, F.M. Stok și R.F. Baumeister, „Taking Stock of Self-Control: A Meta-Analysis

of How Self-Control Affects a Wide Range of Behaviors“ (trimis spre publicare în 2011).

- 225. studiile despre stres:** A.W. Crescioni, J. Ehrlinger, J.L. Alquist, K.E. Conlon, R.F. Baumeister, C. Schatschneider și G.R. Dutton, „High Trait Self-Control Predicts Positive Health Behaviors and Success in Weight Loss“, *Journal of Health Psychology* (în tipar). Acest studiu cuprinde un mare număr de date și nu toate analizele sunt prezentate în versiunea finală a articolului, dar relația dintre ele este clară.
- 225. Cicero:** „The Sixth Phillipic“, *The Orations of Marcus Tullius Cicero*, trans. C.D. Yonge (London: George Bell & Sons, 1879), 119.
- 225. Jonathan Edwards a ținut o predică întreagă:** „Procrastination; or, The Sin and Folly of Depending on Future Time“, *The Works of President Edwards*, vol. 5 (London: James Black & Son, 1817), 511.
- 225. predominanța amânării:** P. Steel, *The Procrastination Equation* (New York: Harper, 2011), 11, 67, 101.
- 226. perfecționism și impulsivitate:** P. Steel, „The Nature of Procrastination: A Meta-Analytic and Theoretical Review of Quintessential Self-Regulatory Failure“, *Psychological Bulletin* 133, nr. 1 (ianuarie 2007): 67.
- 226. testul termenului-limită:** D.M. Tice și R.F. Baumeister, „Longitudinal Study of Procrastination, Performance, Stress, and Health: The Costs and Benefits of Dawdling“, *Psychological Science* 8 (1997): 454-58.
- 233. legea lui Parkinson:** C.N. Parkinson, *Parkinson's Law, or the Pursuit of Progress* (London: John Murray, 1958), 4.
- 234. eroarea de planificare:** R. Buehler, D. Griffin și M. Ross, „Exploring the Planning Fallacy: Why People Underestimate Their Task Completion Times“, *Journal of Personality and Social Psychology* 67 (1994): 366-81.
- 238. scuza lui Dorothy Parker:** James Thurber, *The Years with Ross* (New York: Harper-Collins, 2000), 19.
- 238. principiul psihologic al lui Robert Benchley:** Robert Benchley, „How to Get Things Done“, *The Benchley Roundup* (Chicago: University of Chicago Press, 1954), 5.
- 238-239. alternativa de a nu face nimic:** T. Hiney și F. MacShane, editori, *The Raymond Chandler Papers: Selected Letters and Nonfiction, 1909-1959* (New York: Atlantic Monthly Press, 2002), 104.
- 240. soft-uri care îți blochează accesul la internet:** <http://macfreedom.com/>.
- 240. monitorizarea cheltuielilor:** Mint, <http://www.mint.com/>; Xpenser, <http://xpenser.com/>; TweetWhatYouSpend, <http://www.tweetwhatyouspend.com/>.
- 241. monitorizarea timpului de folosire a calculatorului:** RescueTime, <https://www.rescuetime.com/>; Slife, <http://www.slifeweb.com/>; ManicTime, <http://www.manictime.com/>.
- 241. Quantified Self și Lifehacker:** <http://quantifiedself.com/>; <http://lifehacker.com/>.
- 241-242. răsplata din jocurile pe calculator:** T. Chatfield, „7 Ways Games Reward the Brain“, TED Talk, TedGlobal 2010. Vezi și cartea sa *Fun Inc.*:

- 243-244. tendințele de petrecere a timpului liber:** J.H. Ausubel and A. Grübler, „Working Less and Living Longer: Long-Term Trends in Working Times and Time Budgets“, *Technological Forecasting and Social Change* 50 (1995): 113-31.
- 243. „resursele de lene“:** G. Zauberman și J.G. Lynch Jr., „Resource Slack and Propensity to Discount Delayed Investments of Time Versus Money“, *Journal of Experimental Psychology* 134, nr. 1 (2005): 23-37.
- 243. amânarea plăcerii:** S.B. Shu și A. Gneezy, „Procrastination of Enjoyable Experiences“, *Journal of Marketing Research* (2010).
- 244. voința și altruismul:** M. Gailliot, R. Baumeister, C.N. DeWall, J. Maner, E. Plant, D. Tice, L. Brewer și B. Schmeichel, „Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source: Willpower Is More Than a Metaphor“, *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007), 325-36. Vezi și C.N. DeWall, R. Baumeister, M. Gailliot și J. Maner, „Depletion Makes the Heart Grow Less Helpful: Helping As a Function of Self-Regulatory Energy and Genetic Relatedness“, *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 1.663-76.

Alte cărți din Biblioteca de Psihologie:

Mihail Litvak, *Dacă vrei să găsești fericirea.*

Manual de psihologică și psihoterapia comunicării

Mihail Litvak, *Aikido psihologic. Manual elementar de luptă psihologică*

Norman Doidge, *Creierul se transformă. Experiențele neuroplasticității*

Norman Doidge, *Creierul vindecător. Miracolul neuroplasticității*

Rick Hanson, Dr. Richard Mendius, *Creierul lui Buddha.*

Neuroștiința fericirii, iubirii și înțelepciunii

Dr. Daniel J. Siegel, dr. Tina Payne Bryson, *Creierul afirmativ.*

Cum să-ți ajuți copilul să fie curajos, rezilient și autonom

Deepak Chopra, *O viață împlinită.*

Cum să exploatezi puterea infinită a coincidențelor

Deepak Chopra, *Cele șapte legi spirituale pentru părinți.*

Îndrumă-ți copiii pe calea succesului și a împlinirii

Deepak Chopra, *Sănătatea perfectă.*

Ghidul ayurvedic complet al programului minte-corp

Deepak Chopra, *Eliberarea de dependențe.*

Metoda Centrului Chopra pentru învingerea obiceiurilor distructive

Deepak Chopra, *Soluții spirituale.*

Răspunsuri la cele mai mari provocări ale vieții

Deepak Chopra, *Recrearea trupului, reînvierea sufletului.*

Cum să devii alt om

Dennis Greenberger, Christine A. Padesky, *Rățiunea mai presus de emoții*

Wayne W. Dyer, *Dorințe indeplinite.*

Cum să stăpânim arta de a ne manifesta

Wayne W. Dyer, *Fără scuze! Năravul din fire... are lecuire!*

Dr. Haha Lung, *Controlul minții. Străvechea artă a războiului psihologic*

Ștefan Pușcă, *Terapia prin meditație. Sănătate și echilibru emoțional prin procedee simple de relaxare, respirație și gândire pozitivă*

Sandy C. Newbiggin, *Calm! Calea originală spre o viață mai bună*

Tentațiile sunt mai multe ca oricând. Cum stai cu autocontrolul?

Voința este un element esențial pentru sănătatea mentală. Astăzi, când tentațiile sunt mai multe ca oricând, cu toții avem nevoie de o abordare actuală a acestui subiect. Trebuie să fim conștienți de faptul că putem deține controlul și să ne educăm autocontrolul pentru a ne putea bucura pe deplin de traiul într-o societate atât de complexă. Ghidul alcătuit de Roy Baumeister și John Tierney este soluția ideală pentru oricine își dorește să preia controlul asupra propriei vieți, luând cele mai potrivite decizii și depășind toate problemele cu care se confruntă cetățenii societății de azi. În acest scop, cei doi autori trec în revistă cele mai importante certitudini științifice descoperite în ultimele decenii, desprinzând cele mai utile concluzii și lecții pe care ar trebui să le învățăm pentru a duce o viață împlinită.

„Ghidul științific pentru depășirea tentațiilor.”

Wall Street Journal

ISBN 978-973-47-3147-3



www.edituraparelela45.ro

PREȚ **40** LEI
cu TVA